

A importância das descrições dos produtos no E-commerce

Como a compra pela internet não é “palpável”, a descrição técnica tem que ser completa e objetiva.

27/03/2017 09:41:54

As descrições das lojas virtuais são tão ou mais importantes que o preço do produto que você está comercializando. Entenda, você já conseguiu o mais difícil de tudo, trazer o cliente para dentro do seu site.

Promova ao máximo o produto e suas vantagens ao cliente. Fale diretamente ao seu público, se estiver escrevendo sobre tecnologia, use termos modernos e completos, se estiver escrevendo sobre produtos infantis, fale direto para a mãe e para o pai. No caso da Cirilo Cabos, nós abordamos em diversas maneiras, falamos para a secretária que recebe o pedido de compra do seu superior, para o engenheiro que precisa de um cabo HDMI para sua obra, para o adolescente que procura cabos para o seu game, entre outros.

Descrição técnica

Como a compra pela internet não é “palpável”, a descrição técnica tem que ser completa e objetiva, por exemplo: tamanho, peso, composição do produto, comprimento, prazo de garantia e etc. Use o máximo de informação que tiver, provavelmente você terá o produto em mãos e saberá suas principais características, ao contrário do cliente que só receberá o produto em alguns dias.

SEO dos Textos

Além do seu cliente, você também tem que pensar em como o Google vai entender e, como você será ranqueado nas páginas dos buscadores. Técnicas de Search Engine Optimization (SEO) são de extrema importância para seus produtos apareçam com mais relevância e acima dos seus concorrentes. Utilize ferramentas de palavras chaves e crie textos bem feitos e atrativos, lembre-se, muitas pessoas não tem o hábito da leitura.

A utilização da descrição do site em lojas físicas

As descrições da sua loja virtual também devem ser utilizadas pelos vendedores da sua loja física, caso você também venda por esse sistema. Nós da Cirilo Cabos utilizamos 100% das nossas descrições para apoio e argumentação de vendas em nossas lojas físicas, a venda balcão torna-se mais confiável quando se tem todas as informações técnicas em mãos.

Reviews

Se você utiliza alguma certificadora de reviews, aproveite ao máximo a opinião e as dúvidas que os clientes publicam nessa ferramenta. Opiniões positivas e negativas são ótimas para o complemento do texto. Se você também comercializa seus produtos via marketplace, aproveite os insights dos clientes e enriqueça mais seu texto.

No mais, ofereça textos completos e objetivos e sempre proporcione uma excelente experiência de navegação aos seus visitantes e boas vendas!

Erick Mello

Formado em Jornalismo, atua como analista de e-commerce da Cirilo Cabos. Trabalha com vendas on-line há 13 anos. Tem passagens pelo Grupo B2W, Siemens do Brasil, Byebyepaper e Grupo CMD.