

Safra**pay**



Catálogo de produtos *Guia rápido_*

Setembro de 2020

Um dos elementos essenciais para a construção da sua **Loja Digital SafraPay** é um **catálogo de produtos completo**, que reflete diretamente no resultado das suas vendas.



Preparamos dicas para que você faça uma boa construção das descrições dos seus produtos, estimule o aumento do tráfego e atraia bons clientes para sua Loja Digital SafraPay.



Forneça informações completas sobre o seu produto.

Segundo o
**E-commerce
Quality Index**
2019,



>



mais de
53%
dos consumidores

+



escolhem outro site para comprar se não encontram as informações que procuram.

>

> A falta de uma descrição adequada para o seu produto pode afetar diretamente o desempenho das suas vendas.

Portanto,



criar descrições consistentes e cativantes para os seus produtos é uma atividade essencial para trazer mais visitantes para a sua loja virtual.



Invista na descrição e na foto do seu produto.

A descrição é o convencimento e conquista da venda. Mostre o valor agregado do seu produto, informe a composição, características, origem, instruções de uso e benefícios.

Como boas descrições contribuem para o seu site?



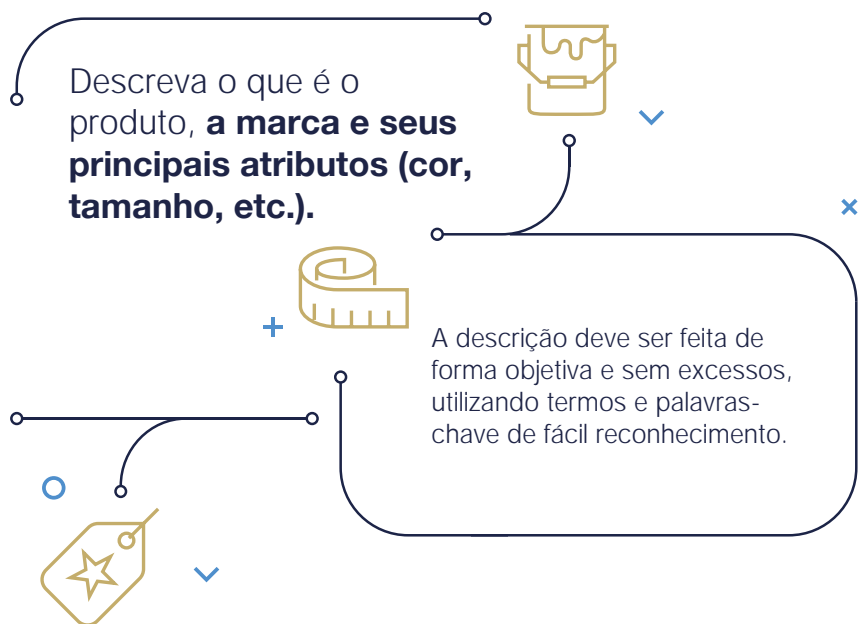
Gera relevância nos mecanismos de busca, como o Google.

Ajuda a entender melhor a necessidade e o perfil do seu consumidor.

Afeta de forma positiva a taxa de conversão do seu site.

O que faz um bom título?

Estruturar o título de forma inteligente auxilia na atração de tráfego orgânico e, conseqüentemente, mais clientes com potencial de compra.



Onde encontrar as melhores palavras-chave?

Existem ferramentas disponíveis na internet que contribuem com esse levantamento de termos utilizados em buscas por um determinado produto, como o **Google Keyword Planner**, que reúne termos que podem ser utilizados para otimizar o seu texto.



As palavras-chave melhoram o ranqueamento da página em buscadores e facilitam que o seu potencial comprador se identifique com o produto oferecido.



Como fazer uma descrição atraente?

A descrição do produto na sua loja virtual é a principal ferramenta de atração e conversão de potenciais clientes. Conheça bem o seu público e descreva o produto especialmente para ele.

Crie um discurso de vendas, sugerindo formas de uso para o produto e como ele se encaixa na rotina, solucionando problemas e destacando benefícios. Quanto mais encurtarmos as etapas do processo de compra, mais eficiente será o resultado dele.

O que são as especificações técnicas?

Elas têm a função de fornecer as informações técnicas do produto, como **cor, matéria-prima, tamanho, peso e voltagem**, essenciais para que o comprador escolha o produto ideal para a sua necessidade no momento.



Trazendo informações completas nesse campo, **você pode evitar cancelamentos ou trocas no pós-venda** da sua loja virtual.





Que cuidados tomar em relação às fotos?

Pense em incluir, no mínimo, **4 imagens próprias** do seu produto pensadas para a linguagem do seu e-commerce. Procure uma boa iluminação, ângulos favoráveis e trate as imagens. Só use as fotos do fabricante em último caso.



E lembre-se: os mecanismos de busca também analisam as fotos dos seus produtos, portanto, nomeie as imagens de acordo com o produto exibido.

Boas vendas!

Safrapay