

Guia de estilo da loja de produtos eletrônicos

Deixe uma boa primeira impressão

A maioria dos clientes usa resultados de uma pesquisa na Amazon ou de um mecanismo de busca externo para encontrar produtos.

A primeira imagem que eles têm do seu produto parece muito com esses resultados de pesquisa por TV.

1. 	2. 	3. 
<p>Samsung LN32A450 32-Inch 720p LCD HDTV Buy new: \$799.99 Click to see price 27 Used & new from \$503.76 In Stock ★★★★☆ (121)</p>	<p>Samsung LN46A550 46-Inch 1080p LCD HDTV Buy new: \$1,699.99 Click to see price 26 Used & new from \$1,046.57 In Stock ★★★★☆ (226)</p>	<p>Apple TV with 160GB Hard Drive MB189LL/A Buy new: \$329.00 Click to see price 12 Used & new from \$283.99 Get it by Thursday, Oct 30 if you order next 2 hours and choose one-day ship Eligible for FREE Super Saver Shipping ★★★★☆ (51)</p>

Produtos eletrônicos incluem:

- Televisores
- Câmeras
- Computadores
- Celulares e acessórios
- Produtos para escritório

Acesse [Especificações de subcategoria](#) para mais informações sobre essas categorias.

A primeira impressão que o cliente terá do seu produto se baseia nestes fatores:

- Imagem
- Título
- Disponibilidade
- Preço
- Avaliação de clientes

Providenciar uma **Imagem principal** clara e um **Título** conciso e preciso gera uma melhor taxa de clique. Mais clientes tendem a selecionar seu produto entre um grupo de itens semelhantes. Quando eles acessam a página de detalhes do produto, você pode impressioná-los ainda mais usando os uma **Lista com marcadores** breves e específicos, uma **Descrição do produto** detalhada e **Imagens alternativas** atrativas. Com as informações certas, sua página do produto pode aumentar sua taxa de conversão: mais clientes que acessarem a página de detalhes do produto terão vontade de comprá-lo.

Neste guia, você aprenderá a tornar seus produtos mais fáceis de serem encontrados e escolhidos entre outros produtos semelhantes, tornando as páginas de detalhes do produto mais precisas e concisas.

Importante: Algumas subcategorias têm requisitos adicionais de **Títulos e Lista com marcadores**. Acesse as [Especificações de subcategoria](#) para mais informações.

Guia de estilo da loja de produtos eletrônicos

- [Títulos dos produtos eletrônicos](#)
- [Marca e fabricante dos produtos eletrônicos](#)
- [Imagens](#)
- [Lista com marcadores](#)
- [Descrições de produtos](#)
- [Especificações de subcategoria](#)

Títulos dos produtos eletrônicos

Um bom título deve ser descritivo o bastante para que o cliente compre com base nas informações contidas nele. Siga estas diretrizes quando for criar um título para novos produtos:

Importante: Algumas categorias têm outros requisitos para **Títulos**. Acesse as [Especificações de subcategoria](#) para mais informações.

- Deixe as informações do produto nesta ordem: o que é o produto ("Fones de ouvido", "Baterias recarregáveis" etc), nome da marca, nome da série, nome do modelo, e, entre parênteses, a cor, a quantidade na caixa (se maior que 1) e/ou as medidas, separadas por vírgulas. Por exemplo: "Fone de ouvido Acme Ablast F21 (preto, 0,5m, conjunto com 6)"

[Produto] + [Marca] + [Série] + [Modelo] + ([cor], [medidas], [qtde. caixa se >1])

- Inclua o número do modelo só quando necessário (interconexões de cabos, mídia virgem, etc. podem precisar dele para se diferenciar de produtos semelhantes)
- Só inclua informações de tamanho nos Títulos quando elas diferenciarem o item de outros itens parecidos:
 - Cabo Monster HDMI-X (3 metros)
 - Cabo Monster HDMI-X (5 metros)
- Se o cabo acima vier só em uma extensão, basta inserir "Cabo Monster HDMI-X".
- Coloque a primeira letra de cada palavra em formato maiúsculo (Fonte do título)
- Limite os títulos a 200 caracteres (pode variar conforme a categoria)
- Escreva todos os números como são, por exemplo, "triple.fi 10 pro" ou "Interconexão de 2 Canais"

Todos os títulos de Produtos eletrônicos devem conter os seguintes elementos.

Maioria dos produtos eletrônicos

[Produto] + [Marca] + [Série] + [Modelo] + [Número do modelo (se aplicável)] + ([cor], [nº na embalagem (se aplicável)]) + "com" [Item exclusivo* (se aplicável)]

Produtos de mídia virgem

[Formato (ex.: DVD-RW)] + [Marca] + [Capacidade] + [Velocidade de gravação] + [Nome da série] + [Nome do modelo] + [Número do modelo (se aplicável)] + [nº na embalagem]

*Item exclusivo é algo que diferencia um produto dos outros da mesma marca com informações idênticas para todos os outros conteúdos do Título que não sejam Nome ou número do modelo.

Exemplo de quando usar Item exclusivo:

- Fones de ouvido Ultimate Ears Triple.fi 10 Pro (Azul Metálico)
- Fones de ouvido Ultimate Ears Triple.fi 10 Pro com Estojo (Azul Metálico)

São dois produtos completamente idênticos, exceto pelo fato de um conter um "Estojo", por isso mencionamos o estojo no título. Se todos os modelos deste fone de ouvido vierem com estojo, não será necessário mencionar isso no título (isso apareceria no marcador, entre os acessórios incluídos).

Títulos não convencionais

Quando criar um novo título, não inclua estes elementos:

- Números de estoque ou códigos EAN/UPC
- Termos promocionais, como "Grátis", "Bônus", "Exclusivo" ou "No valor de \$XX"
- Termos de marketing que não fazem parte do nome registrado do produto
 - **Exemplo:** "Fones de ouvido Fontopia leves e elegantes" deve aparecer como "Fones de ouvido Fontopia".
 - Descreva os recursos e os benefícios na descrição nos marcadores do produto.

Marca e fabricante dos produtos eletrônicos

Com as informações da marca, os clientes determinam o modelo e a marca do produto que se interessam em comprar. Esses campos melhoram a precisão das ofertas de produtos e ajudam os clientes a encontrá-las. Em geral, a Marca é o melhor identificador de um produto, mas também é possível usar o Fabricante em alguns casos (mais comum em móveis). Solicitamos que preencha ambos os campos.

Atenção: Não use seu nome de vendedor nas informações de Marca ou Fabricante. Caso você não esteja publicando um produto de marca, use "Genérico" no campo do atributo Marca.

Marca	Fabricante
<ul style="list-style-type: none">• Um símbolo exclusivo e identificável, associação, nome ou marca comercial que sirva para diferenciar produtos ou serviços concorrentes• Um nome usado para distinguir um produto de outro concorrente; pode ser aplicado a um único produto, uma linha inteira ou até uma empresa• Um nome ou símbolo usado para identificar produtos ou serviços de um vendedor e diferenciá-los de artigos dos concorrentes• Exemplo: Samsung	<ul style="list-style-type: none">• Empresa envolvida na fabricação de um produto• Alguém que fabrica algo• Exemplo: Case Logic

Ajuda

[Ajuda do Seller Central](#): [Aumentar as vendas](#): [Referência](#): [Navegação e pesquisa](#): [Produtos eletrônicos](#): [Guia de estilo da loja de produtos eletrônicos](#): **Imagens**

Imagens

A qualidade, a clareza e a composição das imagens que você usa para expor seus produtos são importantes para que o cliente queira ver mais detalhes. Seguem algumas diretrizes para aproveitar ao máximo as imagens que você usa para vender os produtos.

Formato de imagem principal

A Amazon aceita os formatos de arquivo JPEG (.jpg), TIFF (.tif) ou GIF (.gif) estático. JPEG é a preferência. Para sua Imagem principal, utilize as diretrizes abaixo.

- **Dimensões:** As imagens do produto devem ter pelo menos 1.000 pixels no lado maior. Assim os clientes poderão aproveitar o zoom.*
- **Composição:** Coloque o produto em um fundo branco. Se o produto for branco, use uma sombra para facilitar a visualização.

Exemplos:



Zoom

A Amazon oferece a funcionalidade de Zoom para imagens principais nas páginas de detalhes do produto. Com esse recurso, os clientes exploram os detalhes que tornam os produtos atrativos.

Para aproveitar melhor o Zoom, carregue as imagens principais com o maior tamanho possível.







Imagens alternativas

Você pode usar até oito imagens alternativas. É a sua chance de demonstrar o produto. As imagens alternativas devem mostrar as seguintes exibições, se aplicável:

- O produto em uso
- Close-ups de recursos importantes
- Ângulos diferentes
- Embalagem do produto
- Acessórios fora da caixa
- Transformação (dobrado, expandido, aberto, fechado, etc)

Atenção: A página de detalhes mostra até sete imagens - a imagem principal e até seis imagens alternativas. Quando o cliente clica em uma imagem, ela abre uma janela que mostra todas as outras imagens.

Seguem bons exemplos de imagens alternativas:

	
<p>Produto em uso</p>	<p>Embalagem do produto</p>
	
<p>Acessórios fora da caixa</p>	<p>Transformado (dobrado)</p>

Lista com marcadores

Você pode criar até cinco marcadores. É uma excelente ferramenta para aumentar sua taxa de conversão. Inclua uma descrição precisa do que o cliente receberá se comprar o item. Seguem algumas dicas para redigir bons Lista com marcadores:

- Mantenha marcador breve, porém descritivo; não é aqui que você deve redigir parágrafos
- Se o item fizer parte de um conjunto, publique o que compõe o conjunto e o tamanho (se apropriado) de cada item
- Para cada recurso, inclua um benefício
- Inclua informações de garantia ou acessórios como último marcador
- Use ponto-e-vírgula para separar frases dentro de um único marcador
- Sempre use numerais, nunca os números por extenso, nos marcadores

- Escreva as listas em letras minúsculas (sem pontuação); até 500 caracteres (pode variar conforme a categoria)

Importante: Algumas subcategorias têm outros requisitos para **Lista com marcadores**. Acesse as [Especificações de subcategoria](#) para mais informações.

Exemplos

- Bateria recarregável potente de 18 volts [RECURSO] que proporciona mais energia e longa duração [BENEFÍCIO]
- Lâmina estendida de 56 cm [RECURSO] que oferece um corte suave e nivelado [BENEFÍCIO]
- Tempo de funcionamento de 50 minutos, [RECURSO] corta até 110 metros quadrados por carga [BENEFÍCIO]
- Lâminas de ação dupla e baixa vibração [RECURSO] que melhoram o conforto e reduzem o cansaço [BENEFÍCIO]
- Inclui estojo [ACESSÓRIO]; garantia de 2 anos pelo fabricante

Se o produto não incluir acessórios nem garantia, só use o último marcador para exibir mais recursos:

- Anexo para armazenamento no teto da garagem
- Unidade de armazenamento de 1 m por 1 m, comporta 115 kg
- A prateleira se ajusta facilmente entre 40 e 86 cm de altura
- O design não esconde os itens armazenados
- Armazena itens grandes e de formatos diversos

Descrições de produtos

Além da descrição do fabricante, você pode adicionar sua própria descrição aos produtos. Ofereça uma visão geral concisa, sincera e amigável da utilização e do enquadramento na categoria. Descreva os recursos e os benefícios do produto e se concentre nas propriedades exclusivas dele. Não mencione concorrentes. Destaque as melhores aplicações do produto. Se o produto tiver limitações, informe e favoreça a venda do modelo mais completo. Verifique a ortografia e a gramática antes de enviar. O campo Descrições do Produto possui restrição de caracteres que varia conforme a categoria.

Exemplo

Os fones auriculares portáteis com isolamento Koss KEB79 combinam excelente reprodução do som com isolamento máximo para oferecer a melhor experiência. Esses fones altamente portáteis possuem três tamanhos de almofadas para garantir um caimento confortável, que veda o ouvido para intensificar o tom grave. O elemento estereofônico dinâmico possui frequência de resposta de 10 a 20.000 Hz. Outros recursos incluem um botão de silenciar, para que você permaneça conectado com o ambiente, e fio de entrada com dois plugs, que passa por trás da cabeça.

Especificações de subcategoria

Algumas subcategorias têm requisitos adicionais de **Títulos** e **Lista com marcadores**. Se algum de seus produtos se enquadrar nessas subcategorias, consulte as especificações seguindo os links abaixo.