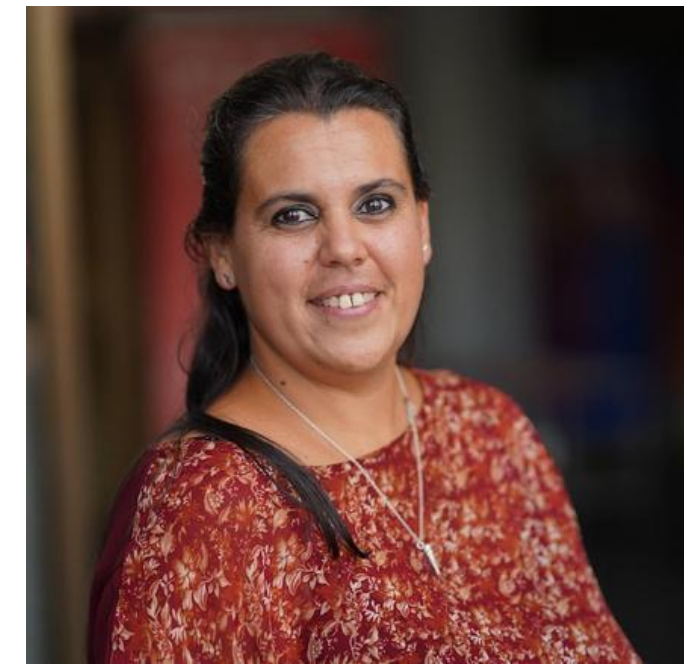


**REPITE CONMIGO: LA
FICHA DE PRODUCTO **SÍ**
VENDE**

Lidia Marbán



#WCZGZ24

WORDCAMP
ZARAGOZA
2024



SI TE ABURRES, iTWITTEA!

#WCZGZ2

Y SI NO TE ABURRES, TAMBIÉN

#WCZGZ24

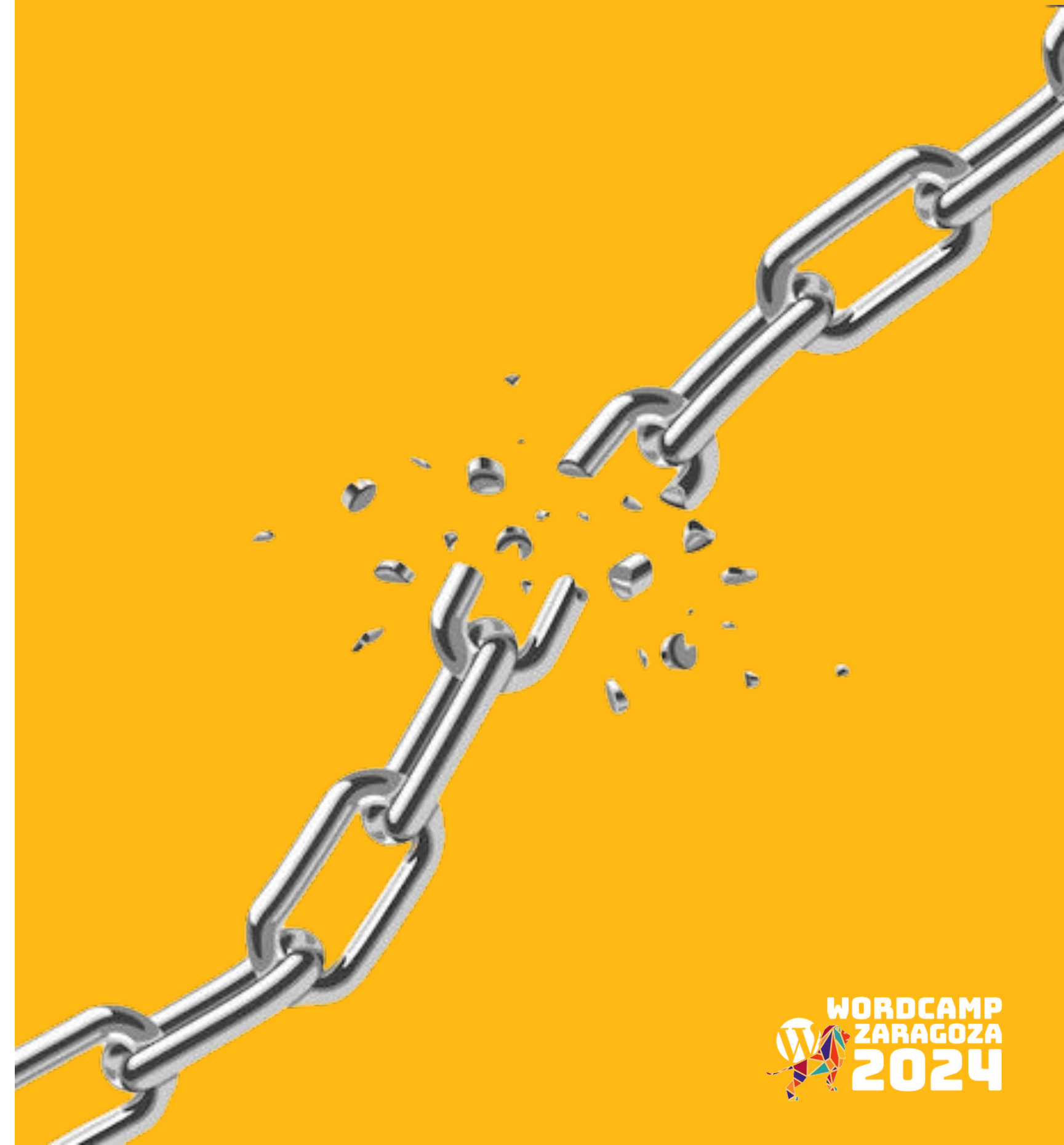




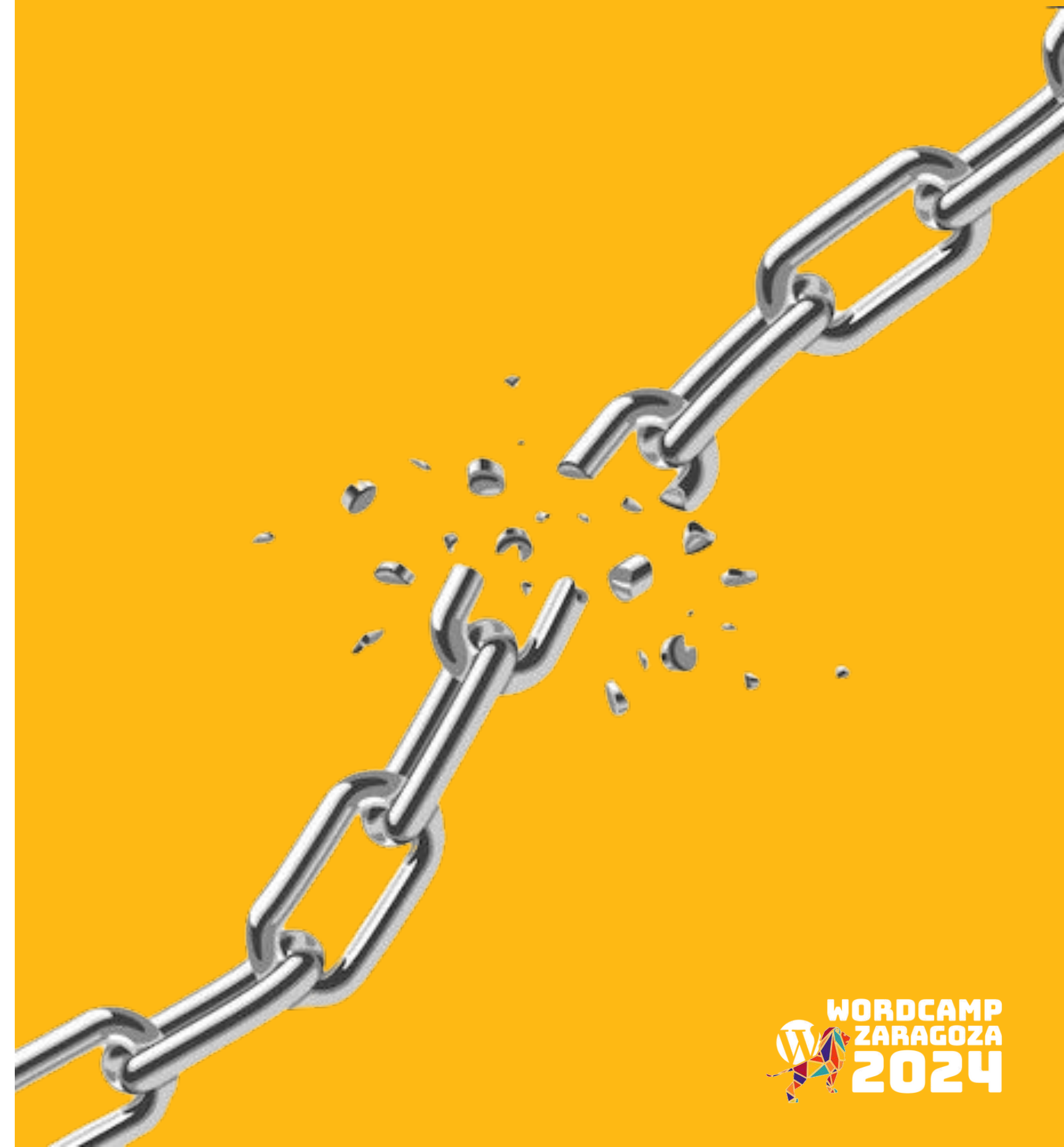


#WCZGZ24

Una **BUENA**
ficha de
producto **NO**
vende por sí
sola.



Una **MALA** ficha
de producto
~~te arruina la~~
venta.





¿Y CÓMO TIENE QUE SER UNA BUENA FICHA DE PRODUCTO?







**Above the fold: esa
primera impresión
es la que cuenta**

Above the fold



LAS FOTOS

#WCZGZ24

**Fotos profesionales
(o al menos que lo parezca)**

**Varias fotos
(¡Qué son gratis!)**

**Fotos en situación ideal
(pathos o emoción)**

Fotos de detalles

Above the fold

#WCZGZ24

Pelikan Turtle blue

Incluye la palabra clave

Conciso pero no escueto

Descriptivo y que se entienda

EL TÍTULO



Above the fold



EL PRECIO

#WCZG24

Bien visible

No ocultes nada (incluye los impuestos)

Above the fold

...the ground or stays
...verse is vast, and you
...also beautiful. You a
...something bigger than yo
...t of something that ma
...most of your time. Tak
...e a blog post. Make a

#WCZGZ24

**No es una repetición del
título**

**Incluye sinónimos de la
palabra clave**

**Habla de los beneficios del
producto**

Deja las características para



**DESCRIPCIÓN
CORTA**

Above the fold

#WCZGZ24

No lo ocultes, que sea visible

Que no sea el centro de atención

Que sea claro



CTA

Above the fold

#WCZG24



Sirven para incentivar la venta: ¡así que úsalos!

Los hay de lo más variado, seguro que encuentras el tuyo ideal

Apela siempre a los sentimientos

DISPARADORES

Above the fold

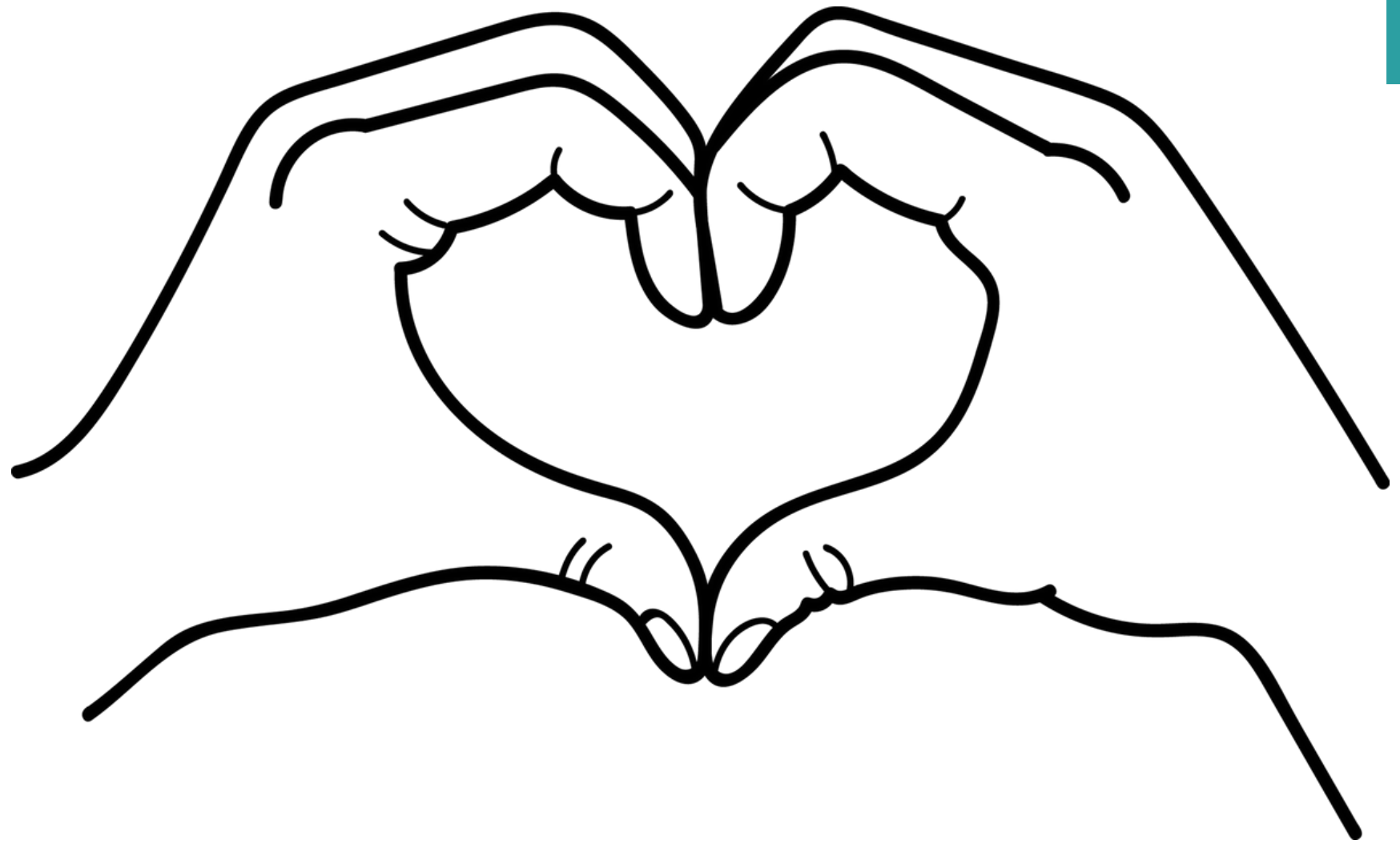


VALORACIÓN

#WCZGZ24

Permiten hacerse una idea rápida de la calidad del producto

Generan confianza (Ethos o credibilidad)



**El resto de la ficha
de producto:
susúrrrale al oído
cosas bonitas**

#WCZGZ24



El resto de la ficha

challenging to find hap
uation that you don't
cause we're comparin
er people rather tha
it's really going on
ocus on the neotiv

DESCRIPCIÓN

LARGA

#WCZGZ24

**No copies la ~~apestosa~~ ficha
del fabricante. ¡Diferenciate!**

Deja la paja para las vacas

¡Juega con el SEO!

**Simplicidad y nada de frases
metaventas**

Usa pestañas para organizar

El resto de la ficha



TESTIMONIOS

#WCZGZ24

Dan credibilidad a tu producto y al servicio que ofreces

A día de hoy no compramos sin ver las reseñas

Intenta que sean reales

Las negativas son una



oportunidad. No los huyas

El resto de la ficha



Usualmente compran juntos:



Te ayuda a aumentar el valor del ticket

No dejes que se muestren los productos al azar

Crea bundles o lotes irresistibles

VENTA CRUZADA

El resto de la ficha

#WCZGZ24



¡Evítalos!

PUNTOS DE FUGA



HASTA AQUÍ LO QUE TODO

“CUÑADO” O SOBRINA QUE

“SABE DE ESTO PORQUE TIENE

TIK-TOK” HARÍA

¿QUÉ SOMOS?



¡WORDPRESSERS!



#WCZGZ24





DALE ESE TOQUE PRO A LA
FICHA DE PRODUCTO

#WCZGZ24





**¿PARA QUIÉN HACES LA FICHA
DE PRODUCTO?**

#WCZGZ24





Para tu cliente ideal

**Trátale como la persona
inteligente que es**

**Háblale como te gustaría
que te hablasen a ti**

#WCZGZ24





**¿QUÉ PONES EN LA FICHA DE
PRODUCTO?**

#WCZGZ24





LAS 5 W

Qué

Quién

Cuándo

Dónde

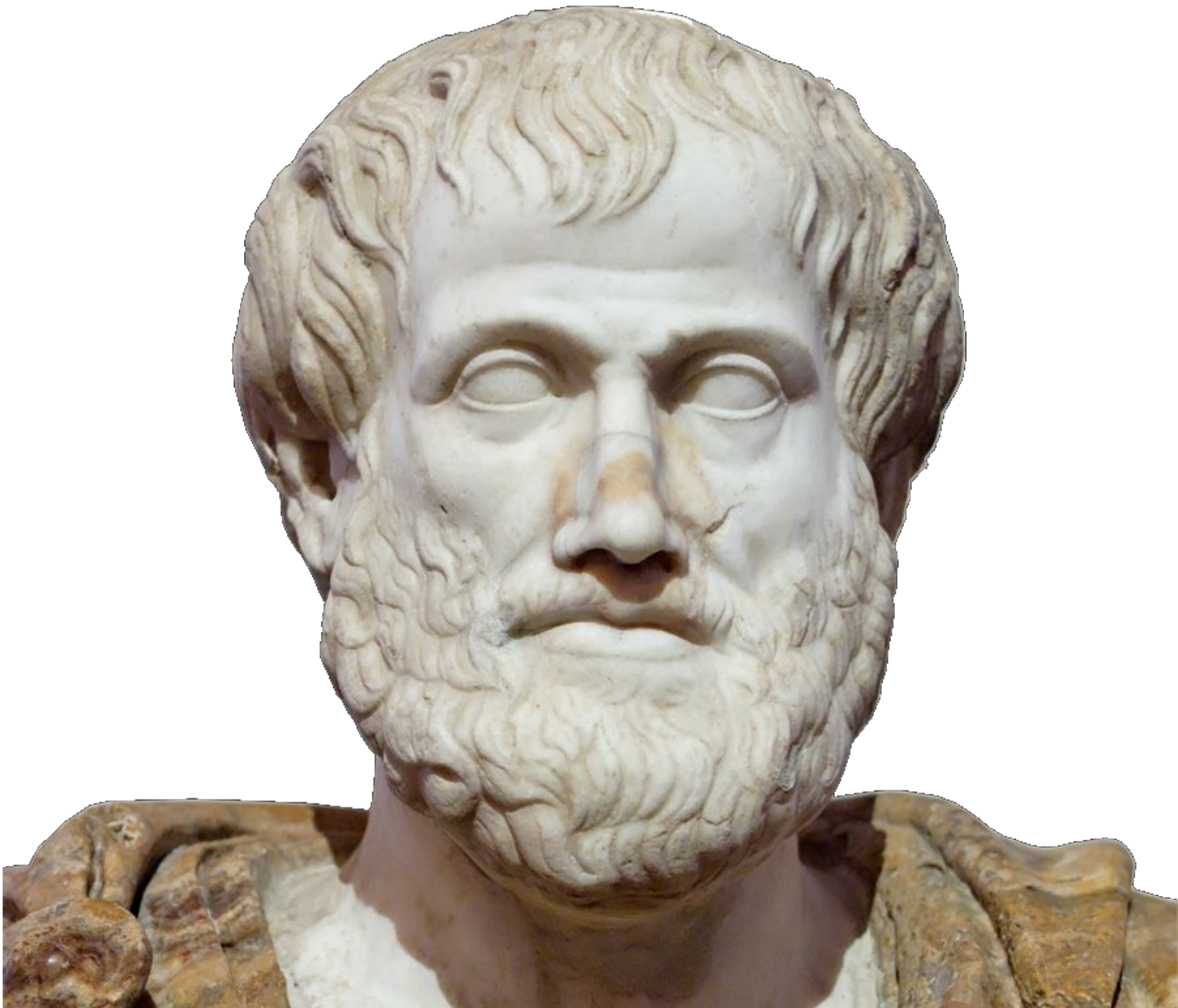
Por qué

#WCZGZ24





PERSUASIÓN



Ethos

(poder de la credibilidad)







Pathos

(poder de la emoción)

Logos

(poder de la lógica)

LIDIA MARBÁN

-  Hago páginas web y tiendas online
-  Consultora de eCommerce
-  Experta en psicomárketing y business growth
-  Equipo de mantenimiento AyudaWP
-  WP Torrelodones, WP C. Villalba y WC Torrelodones
- 

Mamá de Axel



  
@LidiaMarban

LidiaMarbanWeb@gmail.com

#WCZG24





GRACIAS

#WCZGZ24

