

9 modi per scrivere descrizioni di prodotto efficaci (con esempi)

Scrivere descrizioni di prodotto efficaci è un passo cruciale nella vendita online. Qui ci sono nove modi per scrivere descrizioni di prodotto che catturano l'attenzione del cliente e li spingono all'acquisto.

1. Conoscere il proprio pubblico di riferimento: La descrizione del prodotto dovrebbe essere scritta in modo tale da rispondere alle domande che il tuo pubblico di riferimento si chiede. Ad esempio, se vendi prodotti di bellezza, la tua descrizione dovrebbe spiegare come il prodotto funziona e quali risultati ci si può aspettare.

Esempio: "Il nostro olio per capelli nutriente è perfetto per chi cerca di rigenerare i capelli danneggiati dal sole e dai trattamenti chimici. Con il suo mix di oli essenziali naturali, idrata i capelli in profondità e li rende morbidi e lucenti."

2. Mettere in evidenza i vantaggi del prodotto: La descrizione del prodotto dovrebbe anche evidenziare i vantaggi che il cliente otterrà utilizzando il prodotto. Ad esempio, se vendi un paio di scarpe da corsa, la descrizione dovrebbe sottolineare la loro capacità di fornire supporto e comfort durante la corsa.

Esempio: "Queste scarpe da corsa sono progettate per offrire un sostegno eccellente durante la corsa, grazie alla loro suola antiscivolo e alla tomaia traspirante. Correre non è mai stato così comodo!"

3. Usare termini di ricerca: È importante utilizzare parole chiave nella descrizione del prodotto, in modo che sia

facilmente trovabile dai motori di ricerca. Ad esempio, se vendi un prodotto di bellezza, utilizza termini come “anti-invecchiamento” o “idratante”.

Esempio: “Il nostro siero anti-invecchiamento è ricco di antiossidanti e vitamine, che aiutano a prevenire i segni dell’invecchiamento e a mantenere la pelle giovane e sana.”

4. Essere onesti e trasparenti: La descrizione del prodotto dovrebbe essere onesta e trasparente riguardo alle caratteristiche del prodotto. Ad esempio, se vendi un prodotto che richiede una manutenzione regolare, dovresti menzionarlo nella descrizione.

Esempio: “Questo tappeto richiede una pulizia regolare per mantenere la sua bellezza e il suo colore originale. Vi consigliamo di utilizzare un detergente delicato e di evitare l’esposizione diretta alla luce solare.”

5. Utilizzare la giusta lunghezza: La descrizione del prodotto dovrebbe essere abbastanza lunga da fornire tutte le informazioni necessarie, ma non così lunga da risultare noiosa. Cerca di mantenere la descrizione tra le 100 e le 200 parole.

Esempio: “Questo libro è un thriller avvincente che tiene il lettore con il fiato sospeso dalla prima all’ultima pagina. La trama è ben costruita e i personaggi sono ben sviluppati. Con oltre 300 pagine, è un’ottima scelta

Questo articolo è stato scritto con l’ausilio dell’AI, ecco una revisione:

1. Focalizzati sui vantaggi: Quando descrivi un prodotto, non limitarti a elencare le sue caratteristiche. Invece, concentrati sui vantaggi che il prodotto offre al cliente. Ad esempio, invece di dire che una crema per il viso contiene acido ialuronico, descrivi i benefici che l’acido ialuronico offre alla pelle, come idratazione e

riduzione delle rughe.

Esempio: La nostra crema idratante con acido ialuronico lascia la pelle morbida e idratata, riducendo l'aspetto delle rughe e delle linee sottili.

2. Utilizza un linguaggio descrittivo: Usa parole che evocano immagini vivide nella mente del cliente. Ad esempio, invece di dire che un vestito è "bello", descrivi il tessuto, i dettagli e il colore per farlo sembrare più attraente.

Esempio: Il nostro vestito di seta blu cobalto presenta un elegante scollo a V e delicati bottoni dorati che aggiungono un tocco di lusso al tuo guardaroba.

3. Specifica le dimensioni e le misure: Se stai vendendo un prodotto che richiede una misura precisa, come abbigliamento o mobili, specifica le dimensioni in modo che il cliente possa fare un acquisto informato.

Esempio: La nostra scrivania ha una lunghezza di 120 cm, una larghezza di 60 cm e un'altezza di 75 cm, fornendo un'ampia area di lavoro senza occupare troppo spazio nella tua stanza.

4. Sii onesto: Non esagerare le caratteristiche del prodotto o fare affermazioni false. Sii onesto sui limiti del prodotto, così come sui suoi punti di forza.

Esempio: Il nostro computer portatile ha una batteria di lunga durata che ti consente di lavorare per diverse ore senza doverla ricaricare, ma se stai utilizzando applicazioni molto esigenti, potresti dover ricaricare il computer più frequentemente.

5. Descrivi il processo di utilizzo: Includi informazioni su come utilizzare il prodotto e le istruzioni per l'uso. Ciò renderà il cliente più sicuro nell'utilizzo del prodotto e ridurrà il rischio di insoddisfazione.

Esempio: Per utilizzare la nostra macchina per il caffè, basta inserire la capsula di caffè e premere il pulsante. La macchina si accenderà e inizierà a erogare il tuo caffè preferito in pochi secondi.

6. Descrivi il valore del prodotto: Spiega perché il prodotto vale il prezzo richiesto. Puoi farlo evidenziando la qualità, i materiali di produzione, il design unico o altre caratteristiche che lo rendono speciale.

Esempio: Il nostro cuscino in memory foam è realizzato con materiali di alta qualità e un design ergonomico che garantisce un comfort superiore rispetto ai cuscini tradizionali. Inoltre, la sua durata nel tempo ti garantisce un investimento duraturo per il tuo comfort notturno.

7. Usa testimonianze e recensioni: Includi testimonianze e recensioni di altri clienti che hanno utilizzato il prodotto. Ciò darà al cliente una visione obiettiva delle esperienze degli altri e lo aiuterà a fare una scelta più informata.

Esempio: “Ho acquistato questo set di pentole e devo dire che sono molto soddisfatta della qualità dei materiali. Sono facili da pulire e il cibo non si attacca mai alla superficie. Consiglio vivamente queste pentole a chiunque cerchi un prodotto di qualità.”

8. Descrivi il pubblico di riferimento: Se il prodotto è specifico per un determinato pubblico di riferimento, come per esempio prodotti per neonati o prodotti per la cura della pelle per donne in menopausa, descrivi chi è il pubblico ideale per quel prodotto e quali benefici può ottenere.

Esempio: La nostra crema anti-rughe è specifica per le donne in menopausa, aiutando a migliorare la compattezza della pelle e a ridurre le rughe profonde. Se sei una donna in menopausa

che cerca una crema specifica per le tue esigenze, questo prodotto potrebbe essere quello che fa per te.

9. Fornisci opzioni di personalizzazione: Se il prodotto offre opzioni di personalizzazione, come ad esempio prodotti personalizzati o su misura, descrivi le opzioni disponibili e come il cliente può personalizzare il prodotto per soddisfare le proprie esigenze.

Esempio: La nostra collana personalizzabile è disponibile in diverse lunghezze e con diverse opzioni di ciondoli. Puoi scegliere tra diversi materiali e personalizzare il ciondolo con le iniziali o il nome della persona cara per un regalo unico e speciale.