Чек лист по заполнению и запуску карточки на ВБ.

- [ ] **1.** Заполнить Название

  Использовать высокочастотные поисковые запросы.

- [ ] **2.** Заполнить Характеристики

  Заполнить максимально подробно все поля. При этом использовать высокочастотные запросы из покупательских фильтров, ключевые слова.

- [ ] **3.** Составить текст описания

  До 5000 символов. С использованием максимального количества ключевых слов и поисковых запросов. Текст должен быть удобочитаемым.

- [ ] **4.** Фотоконтент

  Главное фото - Лицевая сторона товара. Без отвлекающих, перетягивающих на себя внимание, предметов. Крупно. Если вещь, то обязательно на модели. Вписать гармонично в интерьер. Фото обратной стороны- также же крупно, отчетливо. У покупателя должно сложиться полное представление, как товар выглядит со всех сторон. В идеале сделать видеоролик.

- [ ] **5.** Инфографика

  Акцент на преимуществах товара. Ясно читаемая информация. Не перегружать фото. Лучше распределить на несколько фотографий. Показать качество исходного материала, крупно детали, особенности. Декоративные элементы.

- [ ] **6.** Дополнительные фотографии

  Несколько. Фото в эксплуатации, в жизни, в интерьере, в руках. Чем больше вариантов, тем лучше. Дайте больше возможности покупателю оценить функциональность товара. Это закроет многие вопросы и поможет принять решение о покупке.Помните - вы продаете не товар! Вы продаете комфорт, удобство, эмоции, мечты и желания!

- [ ] **7.** Дополнения

  Если продаете одежду, обувь, то в визуал нужно добавить удобную, понятную и корректную размерную сетку. Соответствие изделий размерам, указанным в сетке,

напрямую влияет на процент выкупа.

- [ ] **8.** Создать артикул поставщика, сгенерировать баркод

  Артикул для пользования в ЛК. ВБ генерирует другой артикул, который показывается на КТ.

- [ ] **9.** Создать карточку

  Последнее действие в создании карточки. После чего КТ появится в вашем кабинете

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?