



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 закрывает 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?