**PREZENTACJA PRODUKTU W INTERNECIE - PIERWSZY KROK DO SUKCESU SPRZEDAŻOWEGO W SIECI**

**Kiedy przygotowujemy, wraz z uczestnikami szkoleń, analizę SWOT dla kanału internetowego, zawsze słyszę, że słabą stroną tego kanału jest brak możliwości obejrzenia i dotknięcia produktu. Tak to prawda. Teraz wystarczy przekuć to na szansę i mamy gotową wskazówkę do działania.**

Skoro mój potencjalny klient nie może obejrzeć produktu, to muszę produkt dobrze zaprezentować i opisać w przyjazny sposób, żeby wywołać chęć zakupu. Niby takie proste, a jednak trudno znaleźć w sieci produkty, które są ciekawie i przejrzyście opisane. Szczególnie warto o to zadbać, kiedy mamy do czynienia z produktami/markami, które są dostępne tylko w sieci albo takimi, które nie zbudowały jeszcze mocnej pozycji w kanale tradycyjnym.

**Oto kilka wskazówek, które pomogą przygotować ciekawą prezentację i opis produktu na swojej stronie lub na stronie sklepu internetowego:**

l Ponieważ kupujemy oczami ogromne znaczenie mają **zdjęcia**, najlepiej wiele ujęć. Warto też zilustrować sytuacje, w których produkt jest używany. (np. zdjęcie torebki damskiej i zdjęcie kobiety z torebką na ramieniu, zdjęcie słoika z miodem i zdjęcie tego samego słoika na stole, przy którym za chwilę będzie spożywany posiłek).

l **Nazwij produkt tak, jak nazywa go Twój klient**, bo w ten sposób będzie szukał produktu w wyszukiwarce google czy wyszukiwarce wewnętrznej sklepu (np. maty dla psów mają różne nazwy – maty treningowe, podkłady dla psów, itp.). Mała rzecz, a jednak robi różnicę.

l Długie opisy produktów są nudne. **Postaraj się zamienić tekst na infografikę**, a jeśli chcesz pozostać przy formie pisanej, staraj się podzielić tekst na bloki tematyczne – używaj śródtytułów, używaj punktów – tekst czyta się znacznie łatwiej.

l Nie skupiaj się tylko na cechach fizycznych produktu czy jego parametrach technicznych, **pokaż korzyści** jakie można osiągnąć dzięki produktowi. (np. laktator ma wiele istotnych cech jak siła ssania, czy regulacja prędkości, ale olbrzymią zaletą jest to, że odciągnięte dla dziecka mleko nie traci swoich właściwości, może je podać tata, który buduje w ten sposób relację z dzieckiem, a mama może zyskać chwilę dla siebie lub czas na wyjście z domu). To zupełnie inny rodzaj korzyści niż te które zazwyczaj potrafimy określić.

l Jeśli produkt ma wiele zastosowań, **pokaż jego różne zastosowania**, podpowiedz klientowi w jakich sytuacjach sprawdzi się Twój produkt. Pamiętaj, że produkt ma być rozwiązaniem a nie tylko produktem.

l Pokaż **produkt w ciekawym kontekście**, który zaintryguje i zainspiruje Twojego klienta.

l Jeśli tylko to możliwe **wykorzystaj video**, które skróci zbyt długi opis.

l Zadbaj o **opinie i rekomendacje** pochodzące od innych użytkowników. Jeśli produkt jest dobry nie będzie to trudne. Warto motywować kupujących do pozostawienia takiej opinii.

W trakcie szkolenia z trade marketingu online i profesjonalnego marketingu w internecie ćwiczymy przygotowanie opisu produktu na stronę internetową i do sklepu. Czasem to zadanie jest sporym wyzwaniem, ale trening czyni mistrzem.

**Autor**

**Izabela Bohdan-Talmont**

Ekspert z zakresu marketingu. Autorka programów i trenerka prowadząca szkolenia z zakresu trade marketingu w handlu offline "[**Trade marketing. Metody wsparcia wzrostu sprzedaży**](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-trade-marketing.html)" oraz trade marketingu online "[**Trade marketing online. Wsparcie sprzedaży w internecie i narzędzia trade marketingowe w e-commerce**](https://www.bonavigator.pl/trade-marketing-online-wsparcie-sprzedazy-w-internecie-narzedzia-trade-marketingowe-w-ecommerce-szkolenie-kurs-online.html)".

Zapraszamy również do zapoznania się z tematyką szkoleń i warsztatów marketingowych dostępnych w kategorii "[**Szkolenia marketing**](https://www.bonavigator.pl/szkolenia-marketing.html)". Do zobaczenia na szkoleniach.

Źródło [www.bonavigator.pl/prezentacja-produktu-w-internecie-pierwszy-krok-do-sukcesu-sprzedazowego-w-sieci.html](https://www.bonavigator.pl/prezentacja-produktu-w-internecie-pierwszy-krok-do-sukcesu-sprzedazowego-w-sieci.html)