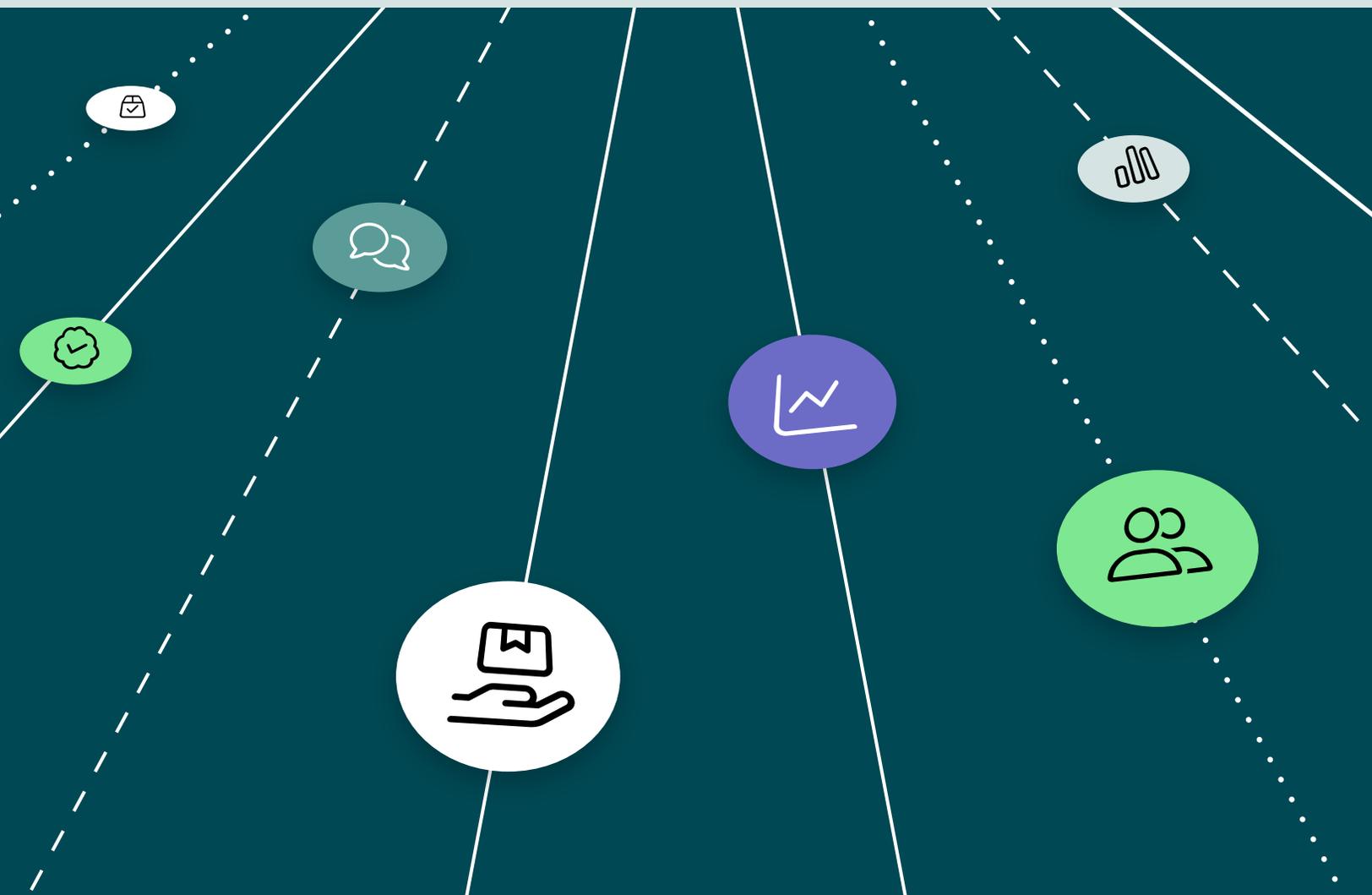




Checklist Conteúdo de Produto para venda Multicanal

Este é o seu guia para gerar e distribuir o conteúdo de impacto do seu produto!

1WORLD SYNC



CHECKLIST

Conteúdo de Produto para venda Multicanal

NÍVEL 1: Workflow de Conteúdo de Produto

Categoria

Construção do Conteúdo de Produto

Recomendações

- Identificar atributos principais solicitados pelos varejistas
- Utilizar a tecnologia para automatizar a gestão de conteúdo de produto
- Garantir compatibilidade com sistemas de gestão e distribuição de conteúdo
- Conferir o nível de enriquecimento do conteúdo
- Otimizar processos para atualizações contínuas do conteúdo de produto

Qualidade das imagens

- Verificar os padrões de imagens requisitados (padrão GS1, por exemplo)
- Diversificar o carrossel (imagens em diversos ângulos, vídeos, tabela nutricional, fotos em escala, 360 graus, etc.)
- Contratar estúdio especializado na produção de imagem de produtos
- Garantir que os direitos e a propriedade das imagens sejam seus
- Salvar as imagens produzidas e os arquivos de produto em uma ferramenta própria para Gestão de Ativos Digitais (DAM)

Avaliações e Reviews

- Utilizar uma plataforma para coletar avaliações dos produtos
- Utilizar uma solução para revisão do conteúdo gerado pelo usuário (UGC)
- Expandir os métodos de coleta de avaliações para receber imagens e reviews dos consumidores

NÍVEL 2: Construindo o processo

Categoria

Estratégia de distribuição de Conteúdo de Produto

Recomendações

- Identificar as soluções do varejistas para receber o conteúdo de produto
- Usar uma fonte única para reunir as informações dos produtos
- Implementar uma campanha para receber feedback dos varejistas
- Utilizar uma plataforma especializada para Gestão de Ativos Digitais (DAM)
- Distribuir o conteúdo completo de produto para toda cadeia de consumo

Integração entre sistemas

- Identificar os processos internos para distribuição de conteúdo
- Integrar os sistemas para automatizar fluxos (ERP, BPM, CNP, etc.)
- Configurar alertas para otimizar os fluxos de trabalho
- Avaliar e eliminar processos desnecessários
- Analisar alternativas de distribuição de conteúdo e automação

Conteúdo Gerado pelo Usuário (UGC)

- Implementar e distribuir o Conteúdo Gerado pelo Usuário (UGC) nos varejos
- Verificar as avaliações e não apenas sua correspondência com os produtos
- Expor a autenticidade do cliente e da compra

Baixar planilha ▶

NÍVEL 3: Conteúdo de Produto completo

Categoria

Recursos de vendas

Recomendações

- Utilizar um catálogo digital para compartilhar o material de vendas
- Integrar o conteúdo e informações dos produtos a uma fonte única de dados
- Utilizar um dashboard para monitorar o engajamento e visualizações dos produtos
- Verificar as permissões de visualização e compartilhamento do seu catálogo digital
- Personalize o catálogo com a sua identidade visual e crie páginas específicas para seus clientes

Conteúdo Rico para E-Commerceces

- Adotar um construtor integrado e simplificado para o conteúdo de produto
- Simplificar a distribuição de conteúdo para sites varejistas
- Confirmar os recursos disponíveis para análise de engajamento
- Utilizar diferentes formatos de arquivos para enriquecer o conteúdo de produto
- Garantir a variedade de canais de vendas entre os varejistas

UGC Analytics

- Segmentar sua análise por varejo e coleção de produtos
- Buscar referências nos competidores
- Definir um fluxo de trabalho para atualizar produtos com avaliação negativa

NÍVEL 4: Conteúdo de impacto

Categoria

Análise do Conteúdo Enriquecido

Recomendações

- Criar um dashboard para acompanhamento em tempo real do e-commerce
- Fazer análises por categorias, por produtos, etc
- Replicar as ações bem sucedidas para os demais produtos

E-Commerce Analytics

- Usar as ferramentas de análise de palavra-chave
- Gerar insights competitivos com informações fornecidas pelos varejistas Incorporar mudanças em suas estratégias de preço, palavras-chave e comunicação

Estratégia de Sampling

- Receber ao menos 80% da taxa de envio em avaliações de produtos
- Assegurar que o programa realize um processo rigoroso de triagem
- Otimizar lançamentos de campanhas e seus resultados

Recomendação de Produtos

- Consultar as soluções de bundles (agrupamento de produtos) usadas pelos varejos
- Identificar os recursos e benefícios das soluções de recomendação de produtos
- Utilizar tecnologias próprios para agrupamento e garantir mais produtividade
- Garanta a compatibilidade dos serviços com os sites varejistas
- Certifique-se que as atualizações nos marketplaces possam ser realizadas pela sua empresa



Veja o guia completo deste Checklist

[Acessar agora o Guia ▶](#)

