




Posicionamento em Marketplaces

Como preparar seu primeiro anúncio de forma correta e estratégica

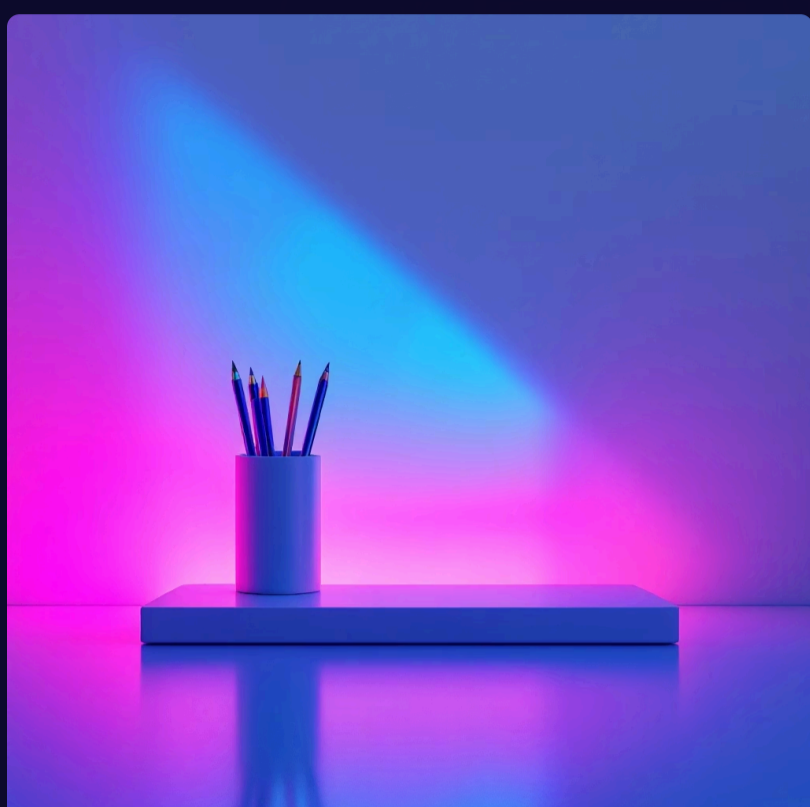
Aula prática para quem já validou o produto e está pronto para vender.

Objetivo da Aula

 <h3>Posicionamento</h3> <p>Entender como o marketplace posiciona anúncios</p>	 <h3>Estrutura</h3> <p>Aprender a estruturar um anúncio profissional</p>	 <h3>Conversão</h3> <p>Criar anúncios prontos para vender e validar</p>
---	---	--

A partir daqui, focamos em conversão e estratégia, não mais em escolha de produto.

Produto Exemplo



Porta-canetas organizador de mesa

Estratégia aplicada:

- 3 variações do mesmo produto
- Preço baixo → médio → alto
- Ancoragem de valor para aumentar lucro

Passo 1: Imagens (Prioridade Máxima)

As imagens são o principal fator de venda

01 <h3>Foto de capa</h3> <p>Produto em destaque, sem poluição visual</p>	02 <h3>Fotos ambientadas</h3> <p>2-3 fotos mostrando uso real</p>	03 <h3>Imagem com medidas</h3> <p>Dimensões claras e visíveis</p>
---	--	--

Passo 2: Título (SEO + Clique)

<h3>Função do título</h3> <ul style="list-style-type: none">• Comunicar claramente o produto• Usar palavras-chave certas para o algoritmo	<h3>Estratégias validadas</h3> <ul style="list-style-type: none">• Palavra-chave principal no início• Função + benefício• Indicar variações quando possível
--	---

Passo 3: Vídeo + Categoria




<h3>Vídeo (9:16)</h3> <ul style="list-style-type: none">• Mostrar uso real do produto• Explicar para que serve• Duração curta (10-30s)	<h3>Categoria</h3> <p>Deve ser a mais específica possível</p> <p>Categoria errada reduz alcance e vendas</p>
--	---

Passo 4: Especificações + Descrição

1 <h3>Especificações</h3> <p>Marca, material, cor, medidas, peso</p>	2 <h3>Descrição eficiente</h3> <p>Começar com benefício principal, texto curto e direto, uso natural de palavras-chave</p>
---	---

Passo 5: Variações e Preços

Estratégia de Conversão

 <h3>Variação isca</h3> <p>Preço baixo para atrair</p>	 <h3>Variação intermediária</h3> <p>Volume de vendas</p>	 <h3>Variação premium</h3> <p>Maior lucro</p>
--	---	--

O cliente escolhe, o lucro aumenta.

Passo 6: Fiscal + Envio

<h3>Dados fiscais</h3> <p>Variam conforme o CNPJ e devem estar corretos</p>	<h3>Envio</h3> <p>Peso e medidas do produto embalado</p> <p><i>Impacta frete, conversão e margem</i></p>
---	--

Checklist Final

- Imagens completas
- Título otimizado
- Vídeo e categoria corretos
- Variações bem definidas
- Envio configurado

Próximo passo
Validar anúncios vencedores e escalar vendas