

Jak napisać dobre opisy produktów z branży HoReCa?

Sprzedaż produktów dla branży HoReCa

Wielu przedsiębiorców poszukuje profesjonalnego sprzętu, który umożliwi im założenie nowego biznesu lub pozwoli zwiększyć swoją obecną produktywność. Bardzo często robią to za pomocą internetu, gdzie największy wpływ na zakup produktu ma jego dobry opis oraz zdjęcie. Jest to w szczególności ważne w branży HoReCa, czyli połączenia sektora hotelarskiego oraz gastronomicznego.

Jeśli prowadzimy sklep internetowy, w którym można zakupić profesjonalny sprzęt dla branży HoReCa, warto wiedzieć, w jaki sposób przekonać właścicieli hoteli, restauracji, kawiarni czy barów do zakupu naszych produktów. Ostatecznym argumentem, mającym ogromny wpływ na sprzedaż jest właśnie opis produktu. To on pełni rolę wirtualnego sprzedawcy i za pomocą specjalnych technik sprzedażowych zachęca klienta do zakupu sprzętu. Zobacz, jak napisać **dobre opisy produktów z branży HoReCa**.

Jak powinny wyglądać dobre opisy produktów z branży HoReCa?

Jak już zostało wcześniej wspomniane, dobry opis produktu powinien zastąpić sprzedawcę, którego spotykamy w stacjonarnym sklepie. Aby skutecznie przekonać on klienta do zakupu, warto skorzystać ze znanych w sprzedaży technik. Jedną z nich jest język korzyści, który jest skutecznym narzędziem, działającym na indywidualne potrzeby konsumentów. Jak go odpowiednio wykorzystać?

Język korzyści to strategia oparta na modelu Cecha -> Zaleta -> Korzyść. Najpierw do danej cechy produktu dodajemy wynikającą z niego zaletę. Na tej podstawie formułujemy korzyści, jakie da klientowi zakup. Ważne, aby były do niego jak najbardziej dopasowane - to właśnie indywidualność przekazu sprawia, że jest on tak skuteczny. Z tego powodu pamiętajmy, aby jasno wyodrębnić grupę docelową, której będziemy sprzedawać nasze produkty. Dzięki temu dowiemy się, jakie argumenty działają najlepiej.

Nasi klienci z pewnością docenią dane techniczne, ale na pierwszym miejscu skupmy się na ich wyobraźni. **Opisy produktów z branży HoReCa** powinny odwoływać się do konkretnych przykładów z życia. Jak to zrobić? Opiszmy sytuację, w której klient przytulnej kawiarni docenia doskonały smak kawy zaparzonej w profesjonalnym ekspresie, znajdującym się w naszej ofercie. Zwróćmy uwagę na to, że zakup sprzętu w naszym sklepie spowoduje, że przytoczony miłośnik kawy bardzo chętnie wróci po kolejne doskonałe espresso. Tym samym potrzebę zadowolenia klienta przekazujemy w chęć zakupienia naszych produktów.

Wartym zwrócenia uwagi elementem jest też sposób, w jaki pozycjonujemy nasze produkty. Pamiętajmy, że naszymi klientami są przedsiębiorcy, którzy szukają profesjonalnego sprzętu. Dlatego dobrym pomysłem jest podkreślanie solidności i wysokiej jakości dostępnych w naszym sklepie produktów.

Opisy produktów z branży HoReCa a SEO

Stworzone przez nas opisy produktów mogą być przydatne także w procesie pozycjonowania naszego sklepu internetowego. Jeśli zadbamy o to, aby każdy opis był unikalny i nasycony odpowiednimi słowami kluczowymi, otrzymamy treść, do której kierować będą się klienci, poszukujący danego sprzętu w wyszukiwarkach internetowych. Zadbanie o działania SEO ma ogromny wpływ na ruch użytkowników w naszym sklepie, a opisy produktów są jednym z elementów, które go generują. Warto o tym pamiętać i zadbać o swoją widoczność w sieci.

Pamiętaj, że jeśli szukasz pomocy w pisaniu, możesz zgłosić się do agencji marketingowej Conture z Poznania. Stworzymy dla Ciebie skuteczne i **dobrze opisy produktów z branży HoReCa**.