

Guía de edición de Bullet Points (características clave)

Los Bullet Points son frases cortas que recogen las características principales de un producto. El cliente debería ser capaz de entender lo que es el producto, o lo que hace, en base a estos Bullet Points, y podría entonces decidir leer el resto de la descripción para encontrar más detalles. Los Bullet Points se muestran en la Página de Detalle del producto, justo debajo del nombre del producto y el precio, y por tanto en una posición muy relevante. Por esta razón, unos buenos Bullet Points mejorarán la experiencia de compra del cliente y por tanto impactará positivamente en la decisión de compra.

Además, los Bullet Points también alimentan el motor de búsqueda de Amazon.es y de buscadores externos. Es importante tener en cuenta que los Bullet Points ayudarán a los clientes a evaluar el producto, por lo que cualquier información no directamente relevante a ese producto en concreto, puede hacer que el cliente rechace la compra del mismo.

Los Bullet Points pueden ayudarte a:

- Incrementar la conversión de usuarios a clientes
- Mejorar el resultado en SEO (optimización de motores de búsqueda)
- Llamar la atención de los clientes
- Producir reconocimiento de marca

Recomendaciones:

- Introduce información descriptiva y relevante
- Redacta de forma natural y no utilices traductores automáticos
- Incluye un mínimo de 3 y un máximo de 7 Bullet Points. Según pruebas realizadas, el número óptimo de Bullet Points es 5, ya que ha mostrado ser el número que mejor atrae la atención de los clientes
- Describe las características más importantes del producto
- Incluye las dimensiones del producto cuando sean relevantes
- Comienza cada Bullet Point con una letra mayúscula
- Escribe las cifras como números ("2" en lugar de "dos")
- Usa abreviaturas para unidades de medida, como "cm"
- Comprueba la gramática y la ortografía del texto
- Escribe en tercera persona
- Escribe de forma concisa y fácil de entender
- Incluye información interesante, que no pueda incluirse en los atributos
- Concéntrate en el producto, no en la marca o el fabricante
- Incluye un último Bullet Point con información sobre el contenido del paquete, cuando sea relevante, empezando por: "Contenido del paquete: ..."

Evita:

- Sentirte obligado a rellenar los 5 Bullet Points. 3 buenos son mejor que 5 malos.
- Usar signos de puntuación al final de cada Bullet Point (p.ej. puntos o exclamaciones)
- Incluir sólo información que ya está en las especificaciones técnicas del producto
- Incluir calificaciones subjetivas o información temporal (p.ej. "gran calidad" o "lo último en")
- Listar más de 10 modelos compatibles. Usa la descripción del producto para ello
- Incluir detalles específicos como precio, promociones o información sobre el envío
- Usar HTML o caracteres especiales que no estén en un teclado estándar (p.ej. ®, ©, ™)

- Escribir Bullet Points extremadamente cortos (p.ej. "Pantalla de 4 pulgadas")
- Escribir en primera persona
- Escribir en un tono comercial o con argot técnico
- Poner simplemente una lista de palabras clave
- Añadir información duplicada
- Incluir expresiones temporales, como "ahora", "nuevo", "último", etc.
- Incluir información sobre premios, copyrights, menciones a competidores, declaraciones medioambientales o citas
- Incluir menos de 3 o más de 7 Bullet Points. Menos de 3 mostraría demasiado poca información, y más de 7 podría ser demasiado denso para el cliente.

Buenos Bullet Points:

Ejemplo 1: ● Pantalla Super AMOLED Full HD de 5.1 pulgadas y resolución de 1920x1080

Ejemplo 2: ● Resistente al polvo y al agua, según la normativa IP67

Ejemplo 3: ● Con Android 4.2.2 pre-instalado y Bluetooth integrado

Ejemplo 4: ● Entrada auxiliar compatible con cualquier dispositivo Jack de 3.5mm

Ejemplo 5: ● Con base extraíble para ajustar el asiento a la estatura del niño

Ejemplo 6: ● Su sistema Isofix ofrece mayor seguridad y estabilidad, permitiendo el ajuste con 1 click

Ejemplo 7: ● Con guía avanzada de carril, para ayudarte en la conducción por vías complicadas

Ejemplo 8: ● Cámara de 18 Megapíxeles de resolución, para poder imprimir con calidad tus imágenes hasta en tamaño A3

Ejemplo 9: ● Contenido del paquete: Báscula de cocina, 3 pilas AAA, bolsa de tela y manual de usuario

Ejemplo 10: ● Coloca a Furby junto a otro Furby y mira cómo bromean, coquetean, bailan y cantan juntos

Ejemplo 11: ● Los ojos LED animados y las dulces, graciosas y descaradas respuestas, te permiten saber lo que Furby siente

Malos Bullet Points:

Ejemplo 1: ● Destaca sobre el resto

Ejemplo 2: ● Diseño único

Ejemplo 3: ● Otro producto esencial, un gran chollo por XYZ

Ejemplo 4: ● El MINIX NEO X7mini es nuestro último centro multimedia inteligente Quad-Core basado en un procesador Quad-Core ARM Cortex-A9 y con un GUP Quad-Core Mali-400.

En los ejemplos anteriores, los Bullet Points no describen las características clave de los productos a los que se refieren. Además, incluyen información subjetiva (son los clientes quienes deben decidir por ellos mismos si el producto les va a hacer destacar sobre el resto, o si el producto es esencial o un gran chollo) y afirmaciones con caducidad (el X7mini puede no ser el último centro multimedia dentro de unos meses).

Cómo añadir Bullet Points a tus productos

Busca los atributos relativos a los Bullet Points en tu plantilla de NIS y rellénalos de acuerdo a las recomendaciones anteriores. No es necesario que introduzcas el símbolo del Bullet Point (●) al principio del texto, ya que el sistema lo hará de forma automática.