

Этот урок собран из наших рекомендаций по оформлению карточки, нашего практического опыта, того, что реально работает + рекомендаций самого Озон. Будет полезным то и другое.

Когда покупатель приходит на Озон в поисках определенного товара, первое что он видит - это главное фото в карточке. Поэтому очень важно именно ему уделить особое внимание.

Нам важно, чтобы из всех карточек, которые находятся на странице, покупатель кликнул именно на вашу. Повышаем ее кликабельность.

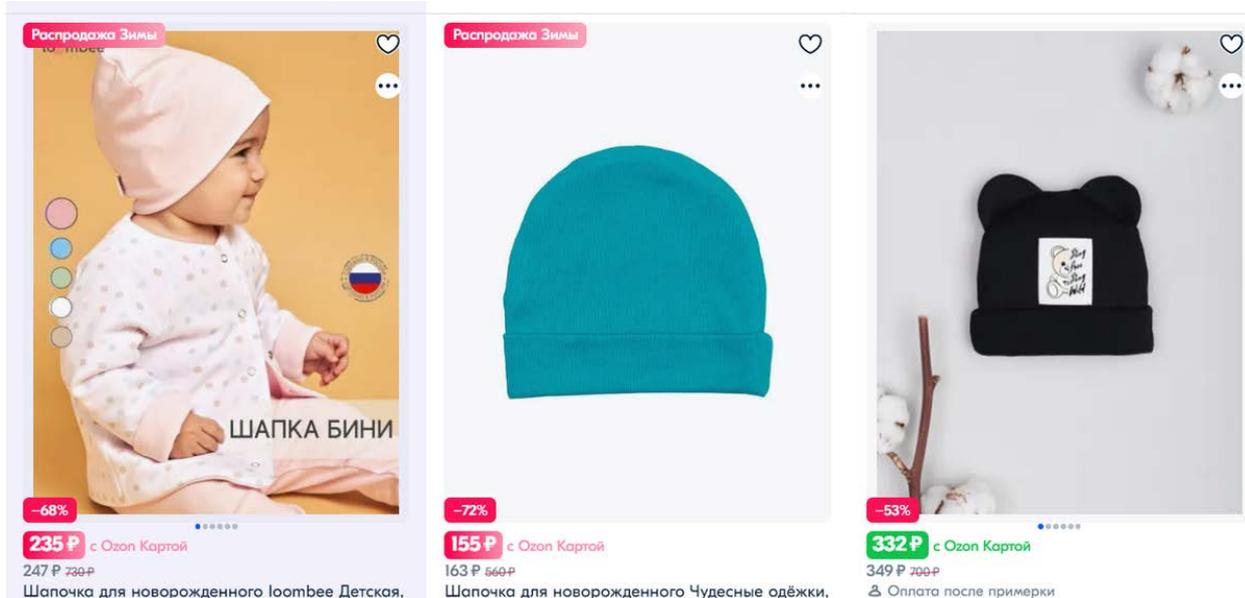
Первое фото должно выделяться среди соседей по странице, притягивать внимание. Это может быть контрастный цвет, лицо, интересный рисунок, крупная надпись. Что угодно, что будет выполнять функцию привлечения внимания и повысит кликабельность.

На главном фото, прямо на картинке должно быть ваше УТП.

Чем вы собираетесь привлечь покупателя? Почему он должен кликнуть именно по вашей карточке? Почему ему нужно купить именно ваш товар?

Покажите или напишите об этом на главном фото.

И это не надписи "хит", "бестселлер" и тп. Это конкретная польза для покупателя. В чем она?



На первом фото должно быть СРАЗУ понятно что вы продаете.

В одно мгновение, с первого взгляда.

- Что это?
- Для чего предназначено? Чем полезен этот предмет?
- Картинка должна быть крупная, яркая, контрастная.
- Если у покупателя могут быть сомнения что это за товар, помогите ему, напишите название товара на фото.
- Большими буквами на фото делаем заголовок. Пишем самое важное, то что привлечет покупателя.
- После заголовка, ниже, можно разместить еще один текст с дополнительной важной информацией. Чем ниже на карточке расположен текст, тем меньше размер букв и яркость.
- Не оставляйте много пустого места на фото, но и не перегружайте его текстом.
- При взгляде на первое фото рука покупателя должна к нему потянуться и кликнуть. Картинка должна быть предельно ясна и информативна. Покупатель должен испытать желание узнать о товаре подробнее. И... **КЛИКНУТЬ.**
- Дело здесь не в эстетичности и дизайне. Первое фото должно быть кликабельным. Это его функция.

## ПОЛКА ДЛЯ ОБУВИ



**5**  
Ярусов

РАЗМЕР  
97x54x28см

-60%

**859 Р** с Ozon Картой

**890 Р** ~~2250 Р~~

Бестселлер

Этажерка для обуви, Обувница 5 ярусов / Складная полка для...

★★★★★ 26 отзывов

## ПОЛКА ДЛЯ ОБУВИ



**4**  
Ярусов

РАЗМЕР  
86x57x28см

-52%

**868 Р** с Ozon Картой

**899 Р** ~~1900 Р~~

Бестселлер

Этажерка для обуви, Обувница Easy-to-assemble shoe rack, Метал...

★★★★★ 63 отзыва

# ВЕСЫ ЮВЕЛИРНЫЕ

## ЭЛЕКТРОННЫЕ





1 074 Р ~~1 235 Р~~

Ассорти Товаров / Контейнеры  
неполимерные Банки для хранения  
сахара и круп / емкость с герметичн...

Не всем нравятся наши карточки. Многие нас за них критикуют. Считают что нужно делать более эстетично, сменить дизайнера и тд. Мы не призываем вас делать точно такие же. Но наши карточки работают. Они продают, это факт. Карточка не обязательно должна быть красивой. Она должна быть продающей.

- Всё, что не уместилось на первом фото, вы разместите на следующих.
- Каждое фото раскрывает новую информацию от товаре.
- Как именно его применяют. Покажите товар в деле.
- Кто его применяет, покажите людей, которые это делают, животных.
- Какого он размера? Наглядно, показываем в сравнении с каким то другим предметом (например в руке) и пишем размеры в цифрах.
- Обязательно покажите детали, крупным планом. Покупатель сможет оценить качество товара.
- Если товар состоит из нескольких предметов, покажите комплектацию.
- Если у товара есть подарочная упаковка, покажите и ее.
- Что получит покупатель в результате применения вашего товара, что будет, если он его приобретет? Покажите результат, желательно с людьми и эмоциями. Вы продаете форму для выпечки? Покажите аппетитный пирог. А если его еще и ест счастливы ребенок - идеально.

Какие еще преимущества есть у вас и вашего товара?

- Гарантийное обслуживание?
- Бесплатная доставка?
- Сборка?

Об этом тоже расскажите покупателю. Да, на картинке.

У вас должен получиться комикс о товаре. Его же принято называть воронкой.

Первым фото мы цепляем покупателя. Оно должно привлечь внимание. При ближайшем рассмотрении, покупатель должен понять что это, кажется, именно то, что он ищет. Он делает клик.

Дальше он видит серию фото. Визуальный рассказ о товаре. Полистал картинки и, не читая описания, понял все о товаре.

И уже практически принял решение.

Почему именно рассказывать в картинках? Есть же описание.

Потому что описание мало кто читает. Люди ленивы. Они не хотят напрягаться и читать. Они привыкли скроллить и лайкать ленту в соцсетях. Сделайте так, как они любят.

# КОНТЕЙНЕР ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ЯИЦ

**ОДНО БЕРЕШЬ -  
ДРУГОЕ КАТИТСЯ**

**ЭКОНОМИТ  
МЕСТО**

**ДО 14 ЯИЦ**



 Похожие







**ДЛЯ ХОЛОДНЫХ  
НАПИТКОВ**

**КОНТЕЙНЕР**



**3.5L**

 Похожие







Для того, чтобы сделать карточку, совсем не обязательно иметь товар на руках.

- У нас есть собственные фотографии, но как видите, мы не всегда делаем свои фото, пользуемся готовыми.
- Так же поступают клиенты нашего фф, которые работают удаленно и товаров своих никогда не видели.

В описании товара ваши преимущества можно раскрыть подробнее.

В описании можно рассказать многое.

**НО ФОТО ВАЖНЕЕ. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ ДО ОПИСАНИЯ ДАЖЕ НЕ ДОЙДЕТ.**

Полистают картинки и на их основе примет решение. Описание используем для **seo**. Забиваем его ключевыми словами.

Но это не должна быть каша из слов, уважайте покупателя. Не нужно вываливать на него море спама, он зашел прочитать о товаре, узнать о его характеристиках и тд. Ключи вписывайте в текст по смыслу.

Вот так делать не нужно.

#### Описание

Гидрогелевые патчи под глаза с коллагеном идеальное решение от отеков, кругов под глазами, а так же для увлажнения носогубных складок. Патчи используются против морщин, синяков и питают кожу вокруг глаз. Идеальный подарок для девушек, мам, бабушек на 14 февраля, Новый год, 8 марта, и просто прекрасный уход за кожей на любой праздник. Ваша кожа вокруг глаз нуждается в заботе. Подробную информацию смотрите на фотографиях! Теги: avacado aravia aqua anti-age anti aloe akva age afina acids японский япония эффект эфирных это элемент экстракт экспресс эко штук шт школы ши шея шелк шеей шее чёрная что-то что чисто чистки чистая чёрный черна частицами чай целебная цвета цвет хрустящей холодильник фуллереном фруктов фотографий форма. фирмы фиолетовые февраль учителя уходом уходовой уход усталости упаковки умывания умывалка улиточный улиток узкая угри увлажняющий увлажнения увеличивает убрать у трава точки тонус тон только товары то ткань тканевая тете темный темного темно-синий темно темнее телом тело тейп те таое такие сывороток сыворотка-роллер сыворотка сухие стразами средств соль солодка собой со снятия см слюда слоя слизи следов складок скидкой сиреневая синякоф синяков синяки синяк синий синие силиконовые силикон сестры семена сделай святого своими свежий свадьба сатива самми сами с руками рук ромашкой ромашка роллер ролер розовый розмарина рожковое рождения ребенком растительный распродажа разрушенная разглаживающие разглаживания разглаживает пчелиный пудрой прыщ прышей проффесианальная профисиональная профессиональный проф противовоспалительные против протеина протеин простой просто пропиленгликоль пропеллер промывки прозрачные проблемная проаква про при премиальная поставка порошок порошке полынь полоски полная

Ниже серия картинок из одной карточки товара.

Они конечно не идеальны, но дают понятие о том, что

именно мы хотели сказать этим текстом. Как должна выглядеть карточка.

Через наши магазины проходит большой поток товаров. Их много, тысячи артикулов. С каждой карточкой мы не заморачиваемся, не доводим ее до идеала. На это просто нет времени. У нас они плюс-минус такие, как вы видите на фото. Если у вас всего 10-20 карточек оформить их можно намного лучше. Посмотрите примеры на WB, есть шедевры. Но, не забывайте о том, что сама по себе идеальная карточка не выведет вас на высокие продажи. Она только приятное дополнение к остальным факторам, влияющим на выбор покупателя. И главным из них всегда остается цена.

# КОМПАКТНАЯ

ПОМЕЩАЕТСЯ В ЛЮБОЙ РЮКЗАК ИЛИ СУМКУ



## ОПТИМАЛЬНАЯ ТЕМПЕРАТУРА

ПОДУШКА ОБЛАДАЕТ ИНФРАКРАСНЫМ ПОДОГРЕВОМ,  
ЧТО ОБЕСПЕЧИВАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ РАССЛАБЛЕНИЕ  
И ЭФФЕКТ МАССАЖА РУКАМИ

**PREMIUM**

 Похожие

# ПРОСТОЕ УПРАВЛЕНИЕ

## КАЖДОЙ ФУНКЦИЕЙ



**PREMIUM**

 Похожие

# СНИМАЕТ БОЛЬ

УЛУЧШАЕТ КРОВООБРАЩЕНИЕ



ОТ БОЛИ В ПОЯСНИЦЕ И СПИНЕ

ОТ БОЛИ В ШЕЕ И ПЛЕЧАХ

ОБЕСПЕЧИВАЕТ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ  
МАССАЖНЫЙ  
ЭФФЕКТ

ОТ УСТАЛОСТИ НОГ

ОТ БОЛИ В НОГАХ

КОНСТРУКЦИЯ А.С.

 Похожие

# ХАРАКТЕРИСТИКИ



**КАЧЕСТВЕННАЯ  
ЭКО-КОЖА**



**ДЫШАЩАЯ  
СЕТЧАТАЯ ТКАНЬ**



**АВТОМАТИЧЕСКИЙ  
ТАЙМЕР**

отключается после каждого  
цикла (15 минут)



**КРЕПЛЕНИЕ К СТУЛУ**



**ПИТАНИЕ  
ОТ ПРИКУРИВАТЕЛЯ  
В АВТОМОБИЛЕ**



**ПИТАНИЕ**

 Похожие

# МАССАЖЕР ПОДУШКА

BLACK BLACK BLACK

16  
массажных  
роликов

3 режима  
скорости

разогревающий  
эффект



Маширин АС

**PREMIUM** —  Похожие

1. Видео- если есть видео, то обязательно добавьте его к карточке товара. Это будет огромным плюсом как для покупателя, так и для оценки вашей карточки маркетплейсом.
2. Фото- используйте яркие, привлекательные фотографии. Но ВАЖНО не изображать товар на фото намного более привлекательным, чем он есть в жизни. Покупатель будет разочарован, вы получите отказ и возврат.

Не поленитесь, укажите на фотографии габариты. Людям важно понимать размеры. Бывают случаи, когда ваш товар имеет меньшие габариты, чем у конкурентов и за счет этого он дешевле. Покупателю даже в голову не придёт смотреть размеры товара в характеристиках. Он купит, и получив не то, что ожидал, останется не доволен. Последствия будут такие:

- возврат товара
- негативный отзыв

Донесите до покупателя на фото максимум информации.



Все поля в карточке нужно заполнить по максимуму.

**100% заполнение карточки = более высокая позиция в поиске**

Если ваш товар сложно-технологичный, например: смартфоны, ноутбуки, умные часы, бытовая техника. Игрушки, где нужно показать как она работает. Сложная дизайнерская одежда, и вы хотите показать ее на живой модели и др. Тогда вам необходимо использовать по максимуму все поля характеристик, описание и использовать максимальное количество фото.

Как раз для таких товаров у вас есть возможность добавить Rich-контент в карточку товара

Однако так же как и описание товара, rich-контент размещается глубоко внизу под всей рекламой и при этом еще по умолчанию будет свернут. Это большая недоработка Ozon.

#### Покупают вместе

					
<b>1 490 P</b> Кожаный чехол MagSafe для iPhone 13 Pro Max, балтийский синий ★★★★★	<b>4 499 P</b> 7.199 P Бестселлер Прозрачный чехол MagSafe для iPhone 13 Pro ★★★★★	<b>3 932 P</b> 8.699 P Бестселлер Кожаный чехол MagSafe для iPhone 13 mini, темная ночь ★★★★★	<b>891 P</b> 3.300 P Бестселлер Чехол Apple iPhone Leather Wallet MagSafe Baltic Blue ★★★★★	<b>3 199 P</b> Новинка Силиконовый чехол MagSafe для iPhone 13, розовый помело	<b>5 690 P</b> Чехол Apple iPhone 13 Leather Case with MagSafe Midnight ★★★★★
<a href="#">В корзину</a> 1 августа доставит Ozon	<a href="#">В корзину</a> От 30 минут или обычная доставка	<a href="#">В корзину</a> Завтра доставит Ozon	<a href="#">В корзину</a> 31 июля доставит Ozon	<a href="#">В корзину</a> Из-за рубежа доставит продавец	<a href="#">В корзину</a> 3 августа доставит Ozon

#### Описание



Показать полностью

#### Комплектация

Смартфон, кабель USB Type C - Lightning, документация

1. Главное фото. Постарайтесь чтобы на фото был красивый дизайн, или если например это хозтовары, то товар был показан в характерной для него обстановке (овощерезка на кухонном столе в окружении овощей) + все рекомендации выше.
2. Преимущество (желательно 4 главных преимущества, в виде схематичных картинок с текстом). Мы на своих карточках делаем только текст, не иконки.



3. Информация о товаре - Раскройте товар перед покупателем, создайте красивые фото описывающие продающие характеристики товара, а также снабдите это все продающим текстом. Описывайте ваш товар только с позитивной точки зрения. Не преуменьшая, но и не преувеличивайте достоинства товара. Изображения должны быть в хорошем качестве и с хорошим разрешением. Используйте только изображения, на которые у вас есть права. Если вы взяли чужое фото, дополните его, измените, обработайте.
4. Дизайн (макрофотографии), показать детали и доступные цвета.
5. Характеристики. Укажите все характеристики товара, но **обязательно проверьте их на соответствие действительности**, чтобы у покупателя не было повода

снизить вам оценку товара за несоответствие характеристик.

Заголовок - Содержит указание на категорию продукта, бренд и модель, а также на его ключевые характеристики

Бестселлер

**15.6" Ноутбук Lenovo IdeaPad L3 15ITL6, Intel Core i7-1165G7 (2.8 ГГц), RAM 12 ГБ, SSD 512 ГБ, Intel Iris Xe Graphics, Без системы, (82HL003GRK), Grey**

★★★★★ 3 отзыва 6 вопросов В избранное Добавить к сравнению Поделиться Код: 546623316

Состояние товара: -14%

Новые от 65 174 Р

Уцененные от 64 522 Р

65 174 Р ~~75 790 Р~~

63 545 Р при оплате Ozon Счётом

Узнать о снижении цены

Процессор Intel Core i7-1165G7 (2.8 ГГц)

Характеристики - Заполните как можно больше технических характеристик

- 1. У покупателя будет меньше вопросов к вам перед покупкой.**
- 2. Этот блок раскрывает ключевые особенности товара, а также на его основе строятся фильтры внутри категории. Как следствие, если информация о характеристике отсутствует, то товар не попадает в соответствующий фильтр при поиске.**

-14%



Процессор	Intel Core i7-1165G7 (2.8 ГГц)
Оперативная память	12 ГБ
Общий объем SSD, ГБ	512
Видеокарта	Intel Iris Xe Graphics
Операционная система	Без системы
Диагональ экрана, дюймы	15.6
Время автономной работы, ч	6.5
Вес, кг	2.2
Технология матрицы	IPS
Тип памяти	DDR4

Заполненность этого блока также влияет на рейтинг товара внутри платформы, который учитывается при формировании ранжирования в поиске – **подробно заполненная карточка будет выводиться в поиске выше не заполненной при прочих равных**

Посмотреть все

**Бренд процессора**

- Intel
- AMD

**Модель процессора**

- Intel Core i3
- Intel Core i5
- Intel Celeron
- Intel Pentium
- AMD Ryzen 5

Посмотреть все

**Диагональ экрана, дюймы**



от 12 до 18

**Тип жесткого диска**

- SSD
- HDD

**Операционная система**

- Без системы
- Windows Home
- Windows Pro
- Linux

**Оперативная память (RAM)**

- 8 ГБ



15.6" Ноутбук Lenovo IdeaPad L3 15ITL6, Intel Core i3-1115G4 (3.0 ГГц), RAM 8 ГБ, SSD 512 ГБ, Intel UHD Graphics, Windows Home, (82HL008TRU)  
 Процессор: Intel Core i3-1115G4 (3.0 ГГц)  
 Оперативная память: 8 ГБ  
 Общий объем SSD, ГБ: 512  
 Видеокарта: Intel UHD Graphics  
 Операционная система: Windows Home

★★★★★ 2 отзыва



15.6" Ноутбук Lenovo IdeaPad 3 15ADA05, AMD Ryzen 3 3250U (2.6 ГГц), 8 ГБ, SSD 256 ГБ, AMD Radeon Vega 3, Windows Home, (81W101AJRU), Серый  
 Процессор: AMD Ryzen 3 3250U (2.6 ГГц)  
 Оперативная память: 4 ГБ  
 Общий объем SSD, ГБ: 256  
 Видеокарта: AMD Radeon Vega 3  
 Операционная система: Windows Home



**Бестселлер**  
 15.6" Ноутбук Lenovo IdeaPad L3 15ITL6, Intel Celeron 6305 (1.8 ГГц), RAM 4 ГБ, SSD 256 ГБ, Intel UHD Graphics, Windows Home, (82HL003HRU), серый  
 Процессор: Intel Celeron 6305 (1.8 ГГц)  
 Оперативная память: 4 ГБ  
 Общий объем SSD, ГБ: 256  
 Видеокарта: Intel UHD Graphics  
 Операционная система: Windows Home

★★★★★ 4 отзыва



**Бестселлер**  
 15.6" Ноутбук Lenovo IdeaPad L3 15ITL6, Intel Core i5-1135G7 (2.4 ГГц), RAM 8 ГБ, SSD 512 ГБ, Intel Iris Xe Graphics, Windows Home, (82HL008URU)  
 Процессор: Intel Core i5-1135G7 (2.4 ГГц)  
 Оперативная память: 8 ГБ  
 Общий объем SSD, ГБ: 512

УТП товара - Основные преимущества товара размещаются в самом начале. Если преимущество заключается в уникальной технологии, то раскройте ее суть в первых фото – у покупателя не должно оставаться вопросов после изучения карточки товара.

# AMD Ryzen 5 2500U



Главное фото - При выборе главного фото товара разместите продукт таким образом, чтобы он занимал не менее 70% пространства. Даже в миниатюре должно быть понятно, что это. Разглядывать ваш товар с лупой никто не станет, если рядом карточки с крупным фото. Каждая мелочь важна. Например, выбор заставки на экране (монитора, ноутбука, телевизора и т.д.) влияет на конверсию. Подберите яркие, привлекательные фото, создающие настроение.

Электроника > Ноутбуки, планшеты и электронные книги > Ноутбуки > Lenovo

## 15.6" Ноутбук Lenovo IdeaPad 3 15ADA05, AMD Ryzen 3 3250G, Серый

★★★★★ Оставить отзыв    ? Задать вопрос    ♥ В избранное    ➦ Добавить к сравнению



Проц  
Опер  
Общ  
Виде  
Опер  
Диаг  
Врем  
Вес, г  
Техн  
Тип п  
Пере

Не забывайте уделять внимание деталям – макрофотографии позволяют подчеркнуть важные элементы продукта и их текстуры. Это позволит сократить количество негативных отзывов от покупателей. Их ожидания будут совпадать с реальностью.



Видео - Если есть видео о товаре, то обязательно используйте его. Это позволит пользователю определить реальные габариты товара, представить как товар выглядит в жизни

Наборы - Если товар продается в наборе, сделайте инфографику. Расскажите что набор содержит. Также опишите все конфигурации, если товарная карточка содержит несколько разных по характеристикам продуктов. При выборе товара у покупателя не должно оставаться сомнений в комплектации

**ПОДАРОЧНЫЙ НАБОР**

**ДЛЯ УХОДА ЗА ТЕЛОМ**



**ПОДАРОЧНАЯ КОРОБКА  
+ ЗАЩИТНАЯ КОРОБКА  
ДЛЯ БЕРЕЖНОЙ ДОСТАВКИ**



Похожие



## СОСТАВ НАБОРА

**МОРСКАЯ СОЛЬ ДЛЯ ВАНН**  
укрепит и оздоровит кожу



**КРЕМ ДЛЯ ТЕЛА**  
с карите и миндальным маслом  
увлажнит и сделает кожу бархатисто



**АРОМАТИЧЕСКИЕ РОЗЫ**  
для освежающего  
тоника для лица



**ЖЕМЧУГ ДЛЯ ВАНН**  
сделает воду перламутрово



**КРЕМ-СКРАБ ДЛЯ ТЕЛА**  
сахарно-солевой  
деликатно отшелушит  
и смягчит кожу



**СУХОЙ МАСЛЯНЫЙ СКРАБ ДЛЯ ТЕЛА**  
с натуральным сахаром  
сделает кож



 Похожие





**10,5 см**

**19 см**

### СУХОЙ МАСЛЯНЫЙ СКРАБ ДЛЯ ТЕЛА 120 г

Натуральный сухой скраб для тела эффективно отшелушивает отмершие клетки кожи, повышает ее упругость и делает ее гладкой и шелковистой. В составе скраба - природные эксфолианты - сахар и кокосовая стружка. Скраб обогащен кокосовым маслом и экстрактом манго, которые предотвращают сухость и микрповреждения кожи в процессе скрабирования.

**СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ:** Нанесите скраб на влажную очищенную кожу и активно массируйте 5-15 минут. Смойте теплой водой.

**СОСТАВ:** Сахар, кокосовая стружка, каолин, витамин Е, экстракт манго, кокосовое масло, эмульгатор, парфюмерная композиция.

**СРОК ГОДНОСТИ:** 18 месяцев с даты производства



**10,5 см**

**19 см**

### СОЛЬ ДЛЯ ВАНН 150 г

Ванны с морской солью обладают дезинфицирующим кожу действием, улучшают кровоснабжение кожи и стимулируют активную регенерацию и заживление поврежденных участков. Морская соль от Organic Home с лепестками роз и парфюмерной композицией укрепит и оздоровит Вашу кожу и подарит Вам умиротворение и волшебный аромат.

**СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ:** Добавьте морскую соль в воду в Вашей ванне. Принимайте ванну в течение 10-15 минут. Дышите глубоко и медленно, чтобы усилить благотворное действие влажного пара с морской солью на дыхательную систему.

**СОСТАВ:** Соль морская, лепестки роз, парфюмерная композиция.

**СРОК ГОДНОСТИ:** 18 месяцев с даты производства

 Похожие

Уникальные функции - Если у товара есть подсветка, дисплеи, touch-панели или другие уникальные характеристики/функции, обязательно продемонстрируйте их на фотографиях

**Радужная подсветка**

Возможность выключения подсветки  
клавиша Scroll Lock

Увеличенная площадь  
клавиш-модификаторов: Ctrl Shift  
клавиш: Enter BackSpace

**Классическая  
полноразмерная раскладка**

**Рассмотрим пример товара из категории одежда**

Одна карточка на все цвета и размеры - Покупатель видит все цвета и размеры в одной карточке, что делает выбор более удобным. При объединении карточек, объединяется и количество отзывов. Отзывы поднимают карточку вверх. Чем их больше, тем лучше.

Цвет: синий, белый  Хочу скидку!


Выберите размер:  Таблица размеров

122–128 RU / YXS
▼

**999 Р** ~~1081 Р~~

920 Р при оплате Ozon Картой

---

49 бонусов SPORTAVA

Узнать о снижении цены

Добавить в корзину

Доставка 1 августа

Купить в один клик

Заголовок- на Озоне с этим все сложно. Можно сделать заголовок через шаблонизатор Озона. Плюс в том, что тогда ваш товар будет поднимать сам Озон. Но шаблонный заголовок бывает странным, он не всегда соответствует вашему товару. Ваши покупатели не смогут его найти. Можно поступить наоборот. Написать вручную внятный заголовок, по которому вас будут находить. Но Озон сочтет его не соответствующим своим критериям и будет понижать вас в выдаче. Пробуйте по разному.

Наверное самый правильный вариант, скопировать заголовок у топ карточек.

Если создаете заголовок сами начните его с самого высокочастотного запроса и продолжите среднечастотными, без пробелов и слэшей. Не используйте одинаковые слова повторно. Название должно быть осмысленным, не быть набором слов как на алиэкспресс.

---

Состав- Прописывайте состав максимально детально. Для верхней одежды лучше указывать: состав ткани, подкладки, наполнителя. Разместите данную информацию и в описание и в атрибутах. Зачем? Больше фильтров, больше категорий.

## Описание

Мужская облегченная бесшовная футболка, прямого кроя из 100% хлопка. Модель выполнена из облегченного хлопкового полотна плотностью 120гр./м2. Идеально для лета или использовать в качестве нательного белья под верхнюю одежду. Трикотажная футболка свободного прямого кроя с коротким рукавом и круглой горловиной. На данный момент представлена в от классических белых , черных цветах. Мягкий хлопковый трикотаж комфортен в носке при любых условиях. Базовая футболка унисекс для мужчин и женщин , мальчиков и девочек , подростков. Майка с рукавом подходит в качестве спортивной одежды , домашней, школьной, подарок мужу, мужчине, подростку. Если вы предпочитаете футболку оверсайз, то покупайте на размер больше.

## Характеристики

Сезон	На любой сезон	Вид принта	Однотонный
Материал	Хлопок	Материал подклада/внутренней отделки	Трикотаж
Состав материала	100% хлопок	Вид одежды	средняя длина, прямая
Коллекция	Базовая коллекция	Тип застежки	Без застежки
Стиль	Домашний, Повседневный, Спортивный, Деловой	Тип упаковки одежды	Пакет
Тип	Футболка	Количество в упаковке	1
Бренд в одежде и обуви	UZCOTTON	Размер производителя	3XL
Российский размер	56, 58	Цвет	Белый
Пол	Мужской	Длина рукава	Короткий
Страна-изготовитель	Узбекистан		

Инструкция по уходу: Машинная стирка при температуре 30 градусов. Стирать отдельно с изделиями другого цвета. Не отбеливать. Не использовать машинную сушку. Гладить с изнаночной стороны.

Вид спорта: Яхтинг, Шейпинг, Шахматы, Хоккей с мячом, Хоккей, Футзал, Футбол, Флорбол, Фитнес, Фигурное катание, Фехтование, Тяжелая атлетика, Тхэквондо, Туризм, Триатлон, Треккинг, Трейлраннинг, Теннис, Танцы, Стрельба из лука, Страйкбол, Спортивная гимнастика, Спортивная ходьба, Современный мечевой бой, Скалолазание, Самбо, Рыбалка, Ролики, Рукопашный бой, Регби, Рафтинг, Пневматика, Пляжный футбол, Пляжный волейбол, Пинбол, Пилатес, Петанк, Панкратион, Охота, Ножевой бой, Настольный теннис, Мотоспорт, ММА, Лыжероллеры, Кикбоксинг, Конный спорт. Крикет, Киокусинкай, Киберспорт, Каякинг, Карате, Кайтсерфинг, Йога и пилатес, Йога, Единоборства, Дзюдо, Джиу-джитсу, Дартс, Дайвинг, Горные лыжи, Гольф, Гимнастика, Гандбол, Волейбол, Водные лыжи, Водные виды спорта, Велоспорт, Вейкбординг/серфинг/виндсерфинг, Боулинг, Большой

**Видео- Если есть видео о товаре, то обязательно используйте его**

**Ракурс- Делайте фотографии с разных ракурсов, чтобы у покупателя создалось полное впечатление о товаре.**

**Можно сделать фото 360. Со всех ракурсов. (временно не работает)**



Фото одежды делаем с разных ракурсов. Обязательно в карточке размещаем таблицу размеров.

**СЪЕМНЫЙ БАНТ**

**ТАЛИЯ  
РЕГУЛИРУЕТСЯ  
ПОЯСОМ**

**МЯГКИЙ  
ХЛОПКОВЫЙ  
ПОДКЛАД**

 Похожие





 Похожие



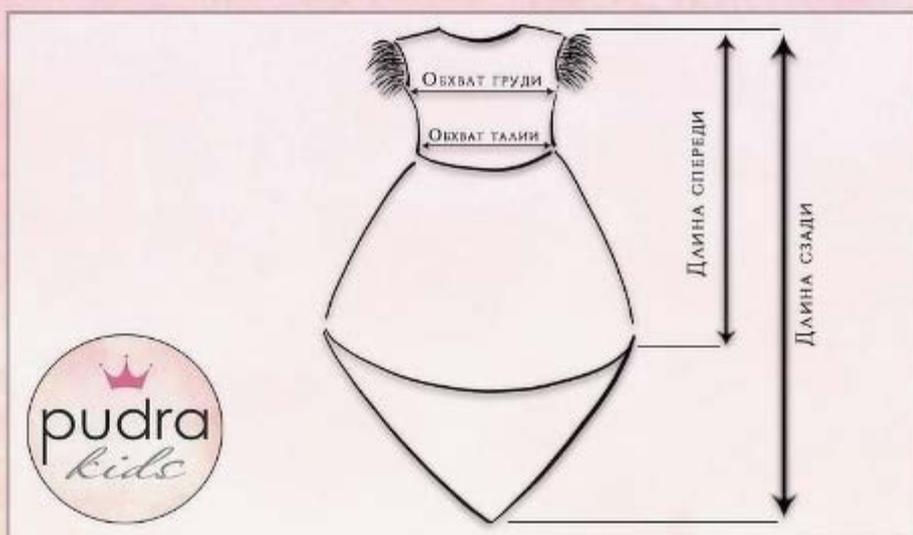
 Похожие



 Похожие

## ПЛАТЬЕ «ОДРИ»

Рост в изделии	Возраст ребенка	Рост ребенка	Обхват груди	Обхват талии	Длина изделия спереди	Длина изделия сзади
98	2-3Г	92-98см	56	54	60	84
104	3-4Г	98-104см	58	56	62	88
110	4-5Л	104-110см	60	58	64	92
116	5-6Л	110-116см	62	60	66	96
122	6-7Л	116-122см	64	62	68	100
128	7-8Л	122-128см	68	66	70	104
134	8-9Л	128-134см	70	68	72	108
140	9-10Л	134-140см	72	70	74	112



Похожие

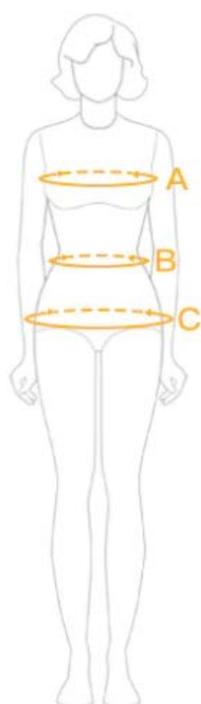
Уход за изделием - Укажите детальную информацию об уходе за изделием



Определение размера - Добавьте рекомендации по определению размера, укажите параметры модели и добавьте размерную сетку

РАЗМЕР	S/42	M/44	L/46	XL/48	XXL/50
Обхват груди (см)	86–90	90–94	94–98	98–102	102–106
Обхват талии (см)	68–72	72–76	76–80	80–84	84–88
Обхват бедер (см)	94–98	98–102	102–106	106–110	110–114

\*В зависимости от вашего телосложения и предпочтений в одежде указанные выше размеры приведены только для справки.



### ВНИМАНИЕ!!

Пожалуйста измерьте свои параметры

#### **A ГРУДЬ ШИРИНА:**

Измерьте расстояние от плечевого шва до соединения рукава с одной стороны до другой.

#### **B ШИРИНА ТАЛИИ:**

Расстояние от стежков ниже подмышек с одной стороны до другой.

#### **C БЕДРА ШИРИНА:**

Расстояние по самой узкой линии талии от от края до края.

### Базовая информация модели

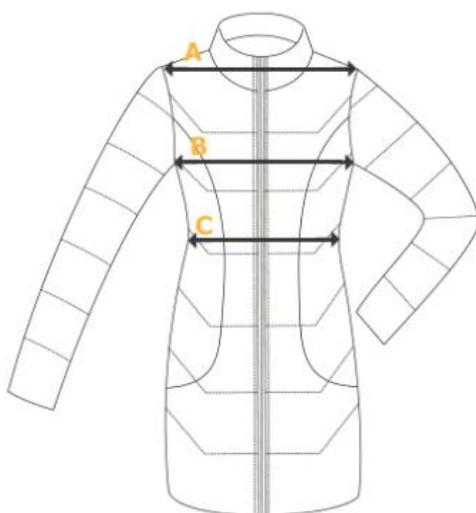


DARINA  
Рост: 175cm  
Параметры тела: 88-60-92  
Размер: s/42

## ИЗМЕРЕНИЯ ТАБЛИЦЫ РАЗМЕРОВ ОДЕЖДЫ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ

РАЗМЕР	РОССИЙСКИЙ РАЗМЕР	КРЕСТ ПЛЕЧА	ГРУДЬ ШИРИНА	ШИРИНА ТАЛИИ	ДЛИНА ТЕЛА	БЕДРА ШИРИНА	ДЛИНА РУКАВА
S	42	40	102	104	87	108	63
M	44	41	106	108	87	112	64
L	46	42	110	112	89	116	65
XL	48	43	114	116	89	120	65.5
XXL	50	44	118	120	91	124	66

**ПОДСКАЗКА:** ДАННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ РАЗМЕРА МОГУТ ИМЕТЬ РАЗНИЦУ 1-2 CM, СПАСИБО ЗА ПОНИМАНИЕ!  
(ЕДИНИЦА ИЗМЕРЕНИЯ: CM / CM)



### Схема измерения

**A: РЕГЛАН**

Измерьте расстояние от плечевого шва до рукава с одной стороны на другую.

**B: ОБХВАТ ГРУДИ**

Измерьте расстояние от шва с одной стороны подмышки до другой стороны.

**C: ОБХВАТ ТАЛИИ**

Измерьте расстояние по самой узкой линии талии от края до края.

Эту информацию можно разместить и в фотографиях товара и в Рич-Контенте

Фото на моделях - Снимайте товар на живых моделях: он смотрится более реалистично и привлекательно, чем товар на вешалках

Добавьте макросъемку, чтобы подтвердить качество товара (фактура и текстура ткани, швы итп)



Единый стиль - Выдерживайте один стиль: и при съемке фото, и при оформлении карточек товара. Что бы товары вашего бренда были узнаваемы в поиске для покупателей. Мы так не делаем. Но возможно вам такой вариант подойдет. Товары вашего магазина станут узнаваемыми.

**ХИТ продаж**

ПОДОГРЕВАТЕЛЬ ВОДЫ ДЛЯ БАССЕЙНА

РЕМОНТНЫЙ ПЛАКЕТ В ДАРК! -50%

200 x 53 см

**3 950 Р** ~~7 900 Р~~

ТеплоМакс / Водонагреватель для бассейна

★★★★★ 26

**ХИТ продаж**

ПРИБОР ДЛЯ УДАЛЕНИЯ КОСТОЧЕК

ДОЛГОВЕЧНЫЙ УДОБНЫЙ

НОВИНКА -20%

**645 Р** ~~807 Р~~

Прибор для удаления косточек / Прибор для удаления косточек

★★★★★ 88

**МАССАЖЕР 3 в 1 Виброворотник**

**ХИТ ПРОДАЖ**

-20%

**1 145 Р** ~~1 432 Р~~

Массажер для спины и шеи / Массажер электрический Nailicare Neck Massager

★★★★★

**ТОП продаж**

Full HD 1080

АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПОВЕРНУТИЕ ДИОДОВАЯ ДО 300

УГОЛ ДИАГНОЗА ВРЕМЕНА 6.5

ЗАПАСКА ПОЛНОСТЬЮ 2.1X

КАМЕРА НА РУССКОМ

**ЗЕРКАЛО ВИДЕОРЕГИСТРАТОР** с камерой заднего вида

-20%

**1 535 Р** ~~1 919 Р~~

Зеркало с камерой заднего вида / Видеорегистратор автомобильный BlackBox DVR

★★★★★

## Подведем итог, что же должно быть в любой карточке товара

1. Содержание карточки - Отрадите в карточке следующую информацию: Информация о товаре, Состав, Способ применения, Производитель, Объем, Меры предосторожности, Информация о возврате товара, Информация о продавце
2. Одна карточка для связанных товаров - Номенклатура по одному артикулу должна быть в одной карточке товара (например, при наличии разных цветов).
3. Покупатель увидит все варианты в одной карточке, что сделает поиск более удобным. К тому же, таким образом вы соберете все заказы и отзывы о товаре в одной карточке, что повысит ваше место в поисковой выдаче.
4. Ключевые слова - Добавьте ключевые слова в название, характеристики и описание товара, но не повторяйте их. Одного слова один раз вполне достаточно. WB сам составит из них сочетания.
5. Характеристики - В этом блоке разместите всю необходимую информацию о товаре. Вы уже знаете, что детально заполненные характеристики положительно влияют на поиск, попадание в категории и рейтинг товара
6. Дополнительная информация - Расскажите покупателям о: Составе, Объеме, Способе применения, Мерах предосторожности, Особенностях товара
7. Наборы - Если товар продается в наборе, выделите блок для указания, что набор содержит. Также опишите все конфигурации, если товарная карточка содержит несколько разных по характеристикам продуктов. При выборе товара у покупателя не должно оставаться сомнений в комплектации
8. Разные цвета - При наличии разных цветов загружайте фотографии для каждого цвета

## Фото товара

1. Изображения должны быть на 100% актуальные и отображать реальный вид товара. Чтобы избежать возвратов покупателями.
2. Для категории **Одежда, обувь и аксессуары** – минимальное 900x1200 пикселей (вертикальный формат с соотношением сторон 3:4)  
Для остальных категорий – от 200x200 до 4320x7680 пикселей (Но рекомендуем использовать **не менее 1200px** по одной из сторон)
3. При выборе главного фото товара, товар должен занимать не менее 70% всего пространства, чтобы даже на миниатюре было понятно, что это за товар.
4. Требование к фону убрали, давно уже можно делать любой (но иногда придираются).
5. Если у вашего товара есть логотип, расположите его на главном фото в верхнем левом углу.
6. Также на главной фотографии можно указать конкурентные преимущества с помощью иконок или текста (например доставка, гарантия).
7. Можно добавить не более 15 фотографий. Выберите самое важное из того, что хотите показать покупателю в первую очередь.
8. Если нужно больше, добавьте остальные фото через Рич-Контент
9. Когда выбираете ракурс, он должен на 100% отображать товар, чтобы покупатель однозначно понял как он выглядит. Это поможет избежать возвратов и претензий.
10. Дополнительные фото делайте в среде использования товара (кухонную технику на кухне, офисную в офисе). Фон должен быть темнее чем сам товар, товар должен быть ярким и выделяться на фоне.
11. **Используйте только тот контент, на который у вас есть права.** Не берем чужие карточки, как они есть. Особенно от российских продавцов. Решили

позаимствовать чужое - делайте это творчески, доработайте. Никогда не берем чужие фото брендовых товаров - вам 100% прилетит.

12. Если у вас нет фото, закажите профессиональную фотосъемку.

### Описание товара

1. Текст должен быть понятным, без “воды”, максимально соответствующим действительности.
2. **Не используйте преувеличения.** Согласно федеральному закону “О рекламе” (№38-ФЗ). Не рекомендуется использовать: “Наш товар самый лучший на рынке”, “Товар №1”, “Лучший среди конкурентов”, “Самый продаваемый товар”. **Если вы используете такие формулировки, то их обязательно надо подкрепить дополнительными фразами. “... по мнению наших покупателей”, “... среди наших товаров”.**
3. В описание максимально раскройте ключевые характеристики вашего товара.
4. Не округляйте цифры, только на 100% точная информация.
5. Не приукрашивайте возможности и внешний вид товара. Фото, конечно обрабатываем. Но ваши китайские часы не должны на нем выглядеть как швейцарские. Покупатель не слепой, он точно заметит разницу при получении заказа. И вы заплатите за возврат.

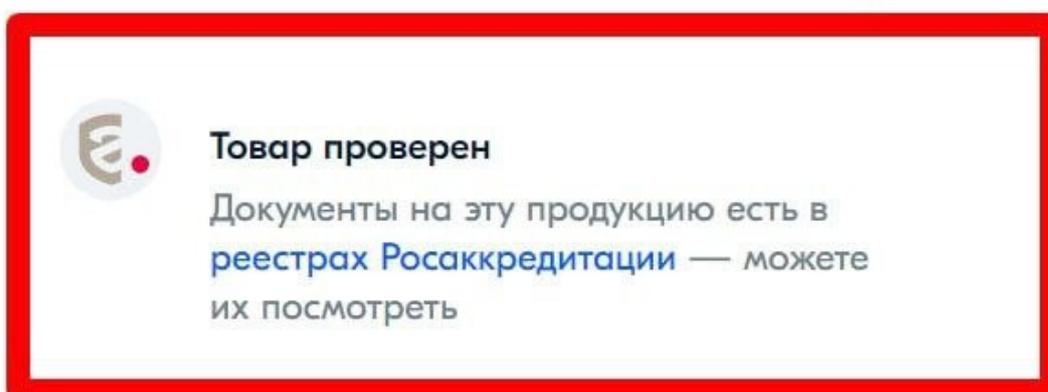
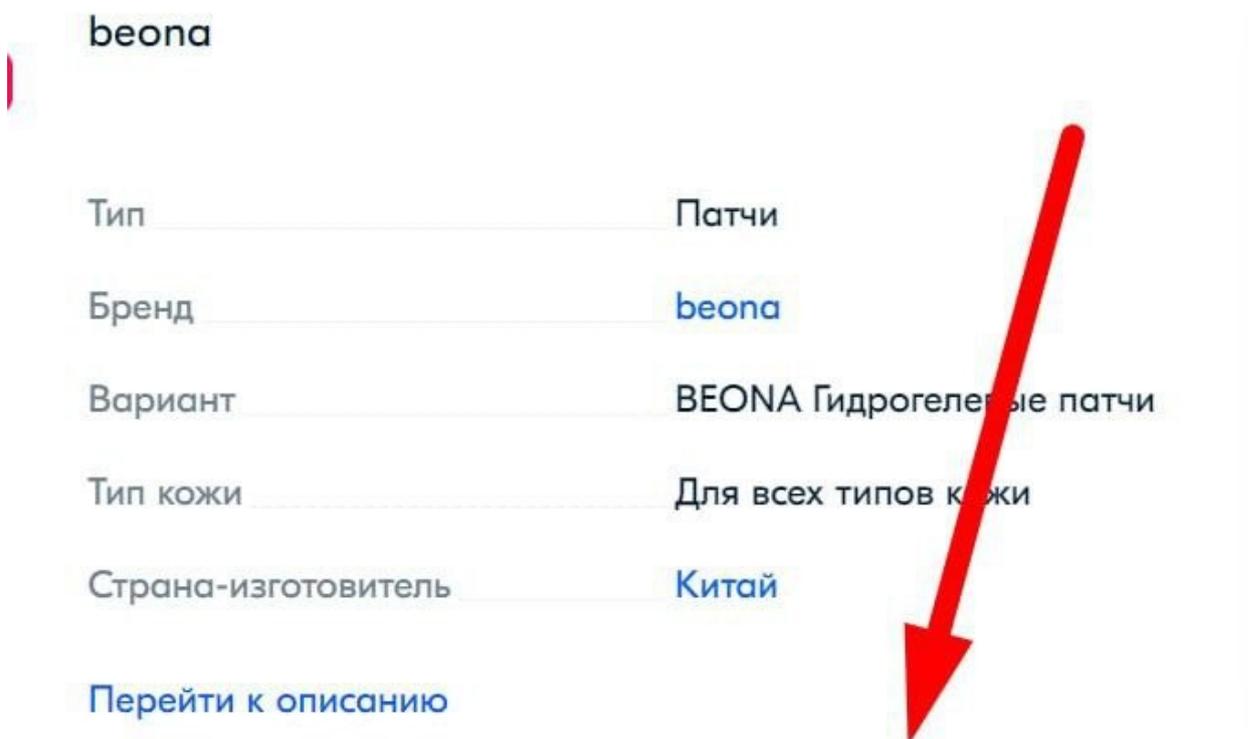
**Первое фото - выделяется на фоне остальных карточек, цепляет внимание, вызывает интерес покупателя, должно быть понятно что это за товар, если не понятно - подпишите. Цель этого фото- клик и переход в вашу карточку.**

**Последующая серия фото рассказывает все о товаре. Что можно показать картинками-показываем. Что нельзя показать-пишем на фото. Абсолютно вся информация должна быть в картинках. Представьте, что описания нет. Тем более что на Озоне оно спрятано так, что его как бы и**

нет, не каждый найдет. Размеры, использование, комплектация, упаковка, кому подходит, детали и тд  
Рассказ о товаре в картинках.

То, что не вошло на фото, размещаем в описании (рич-контент). Дополнительные фото, видео, описание.

К карточке прикрепите сертификат качества чтобы получить плашку Товар проверен. И , если есть, документы на бренд, чтобы получить плашку Оригинальная продукция. Это повышает доверие к карточке и вашему товару.



## Методы / инструменты

ению



- Продавец подтвердил права на продажу товаров бренда

beona



Оригинальный товар

ер

Как и где собрать ключевые слова для карточки читаем в уроке 3.4 seo