

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Descrições de produto que vendem: o que escrever para cada produto

Lojas Online

CÓDIGO

RLX-AO-KB-1812

VERSÃO

v2026.10.15

PAÍS · IDIOMA

Angola · Português

Interweb Angola

RLX Angola, Lda. · Grupo RLX Holdings

NIF 500 260 5724 · Matrícula 26464-25/250724

<https://www.meu.interweb.ao/knowledgebase/1812>



A resposta curta: quem compra em linha não pode tocar no produto, por isso a descrição faz o papel do vendedor ao balcão: responde às dúvidas **antes de elas serem feitas**. Uma boa descrição diz **o que é, para quem serve, do que é feito, que tamanho tem e o que vem na caixa**, em frases curtas, e não repete o que a fotografia já mostra.

O esqueleto de uma descrição

Parte	O que escrever
Título	O nome que o cliente usaria para o procurar, com a marca e o modelo se contam. «Mochila impermeável 20 litros», e não «Modelo Premium X».
A primeira frase	O que é e para quem serve, numa linha.
Os pormenores	Medidas, peso, material, cores, o que está incluído. Em lista, para se ler depressa.
Como se usa ou se trata	Lavagem, instalação, compatibilidade. A pergunta mais comum antes de comprar.
Entrega e devolução	O prazo e o que acontece se não servir, ou uma ligação para a página: As páginas legais de uma loja .
O que não é	Se o produto não é o que alguém podia esperar, diga-o. Poupa devoluções.

Boas práticas

1

Escreva à mão para cada produto. Copiar a descrição do fornecedor, igual em dezenas de lojas, não ajuda a ser encontrado. Veja **Ser encontrado no Google: páginas de produto e duplicados**.

2

Use as palavras do cliente, não as da ficha técnica. Se as pessoas dizem «portátil», não escreva só «computador pessoal móvel».

3

Responda às perguntas que já lhe fizeram. Cada pergunta repetida deve entrar na descrição ou na página de perguntas frequentes: **Uma página de perguntas frequentes.**

4

Variações num só produto: tamanhos e cores explicados claramente: **Variações de produto no WooCommerce.**

5

Fotografias e texto juntos: **Boas fotografias com o telemóvel.**

Só diga o que é verdade. «Original», «de couro», «garantia de dois anos»: tudo o que escreve é uma promessa. As regras sobre o que se pode afirmar de um produto, e como se apresentam preços e garantias, variam com o país: confirme as do seu.

Comece pelos cinco produtos que mais vende. Uma boa descrição em cinco vale mais do que uma descrição apressada em cinquenta.

Quer ajuda para organizar a sua loja? Abra um pedido a dizer quantos produtos tem.

Abrir pedido de suporte

VEJA TAMBÉM

Ser encontrado no Google com uma loja: páginas de produto, categorias e duplicados

Variações de produto no WooCommerce: tamanhos, cores e preços

Boas fotografias para o seu negócio só com um telemóvel: seis regras simples

As páginas legais de uma loja online: termos de venda, devoluções e privacidade



Versão online deste documento

A Interweb é uma empresa líder em serviços de internet, com a missão de ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia.

2020

FUNDADA

37 mil+

CLIENTES

130+

INSCRIÇÕES POR DIA

Interweb Angola

RLX Angola, Lda. • Grupo RLX Holdings

NIF	500 260 5724
MATRÍCULA	26464-25/250724
SEDE	Rua Direita do Patriota, Bairro Dangereux Belas, Luanda, Angola
CONTACTOS	info@interweb.ao • +244 942 011 191 • www.interweb.ao
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado