亚马逊产品描述撰写

一、了解你的目标客户

产品描述是你和买家间的一次交流，了解你的目标买家，哪些词语能够打动他们，哪些词语是他们会用到的，哪些词语是他们讨厌的。站在买家的角度去考虑，他们喜欢什么的措辞，他们不喜欢什么样的措辞，他们在查看产品介绍的时候，都带着什么样的疑问，将这些对话应用到描述中，引起共鸣，解答问题。

2、 突出你产品的功能优势

这点看起来很非常的普通，作为产品描述当然要突出自己的产品功能，突出自己的产品特点。但是，这里需要说的是，买家们在查看你的产品描述时，除了想看到这个产品有什么样的功能特点外，那些附加的额外的功能特点也是会吸引到他们关注，打动他们购买的原因。

比如说：Method Home 洗手液，它的描述是这样的：

Sometimes the scent of seasonal hand wash is all we need to rouse our holiday spirits.Available in an array of festive fragrances,our naturally derived gel hand wash will leave your hands soft,clean and ready to be tucked into a pair of fair isle mittens.It really is the most wonderful time of the year.

对大家没有看错，在这段描述里，卖家们除了展现出自己的洗手液可以洗干净大家的双手外，还能增加节日的气氛，是大家节日里的好选择，能够点燃节日气氛。

借鉴这个描述，卖家们在对自己产品进行描述的时候，是否也可以多想想自己产品的附加优势在哪呢？想想看自己的产品在产品本身功能外还有什么能够打动买家。

三、通过感官词来制造吸引力

这一做法非常的适合食物的描述上，通过感官词汇的描述，带给买家身临其境的感觉，通过象声词来吸引你的买家，比如说，Green and Black 是这么描述它的巧克力的：

A bar of wonderful distinctions if there ever was one.Crunchy toffee and smooth dark chocolate.Treacly and savoury flavours.It's evocative,to say the least,but that's why you're drawn to it in the first place.

“crunchy”、“smooth”巧克力的口感，嚼起来的声音，这些词都能将买家们带入到一种此刻就像咬上一口感受一下的感觉，这些词汇的使用完全激起来买家们大脑的联想能力，如果你也在亚马逊上销售食品，那么可以试着使用这样的方法。

四、避免使用自我肯定的短语

俗话说“王婆卖瓜自卖自夸”没有卖家会说自己的产品不好，excellent product quality 质量优良这个词是很多卖家会使用的到，但是它真的有意义吗？没有，因为没有一个卖家会在自己的产品描述中写自己的产品质量一般的。为此，使用了这个词，完全起不到说服的效果。那么应该怎么描写呢？看看Zappos 他们是怎么写的：

The Angelfish captures classic boat shoe style in a feminine design.

Genuine hand-sewn construction fo durable comfort.

stain and water-resistant leather upper for durable and lasting wear.

360°lacing system with rust-proof eyelets for a secure fit.

Molded EVA cushion midsole for all-day under-foot comfort.

可以说在这些描述中，我们没有直接找到对产品质量上的描写，而是通过每一个特色特点上的描写，让买家们感受到产品质量的优秀，此鞋舒适耐用。

五、尽量不适用使用最高级的词汇来描述自己的产品

为什么这说，还是和上一个技巧原因一样，没有卖家会说自己的产品不好，但是如果用上了最，更会给人一种自吹，虚高的感觉，诚意不够，那如果不适用最这样的词汇外，卖家们可以使用什么词呢？

“patented”专利，这个词的使用绝对会让你的产品高级上许多。如果你的产品在技术上有什么优势，使用更高级的词汇将他们体现出来吧。

六、学会开启买家们的想象

通过网络购物，网络上的产品都是看得到摸不到的，这也是为什么买家在通过网络购物时更容易犹豫不决的原因，因为他们并没有摸到这个产品，无法直观的感受到这个产品的好坏。这时候，卖家们可以通过描述来增加买家们的购买欲望。比如说：

Think Geek是这样描述一款烧烤工具的：

There is a person who is the hero of every BBQ or family cookout and that is tha Grill Master.We always looked up to our Mom or Dad as they tended the grill and looked forward to the day when we could be in charge of charring the

meatstuff and searing delicious slices of fresh pineapple .Now that we're adults,it's finally our turn and technology has smiled upon us,giving us a tool that is destined to impress.

让买家们想象一下使用这款烧烤工具时的场景，太有意思了，当然这时候还可以通过视频来激发买家的想象。

七、给你的产品来一些小故事

为什么要制造这个产品？是什么原因制造了这个产品？这个在很多的产品品牌中我们都能看到，比如说某款纯天然的化妆品，品牌创立之初是因为妈妈对女儿的爱，等等，或者说结果了怎么样的产品测试，来保证产品的安全，通过这些小故事的表达，也是能够进一步增加买家对该产品的好感的。

八、使用更据可读性的文字

这点对于不少中国卖家来说比较困难的，当地使用的词语，当地人的阅读习惯可能和我们有着不小的区别，为此在产品描述上一定要做好它的可读性，方便买家们阅读和理解。

以上就是8点可以使用在亚马逊产品描述上的技巧，总结来说，一条产品的描述不单单是为了描述这个产品，这是卖家们和买家们一次“近”距离的沟通，是买家了解你的产品的过程，更是你向买家介绍推销你产品的好时候。