

商品详情页面 - 品牌所有者的理想 之选

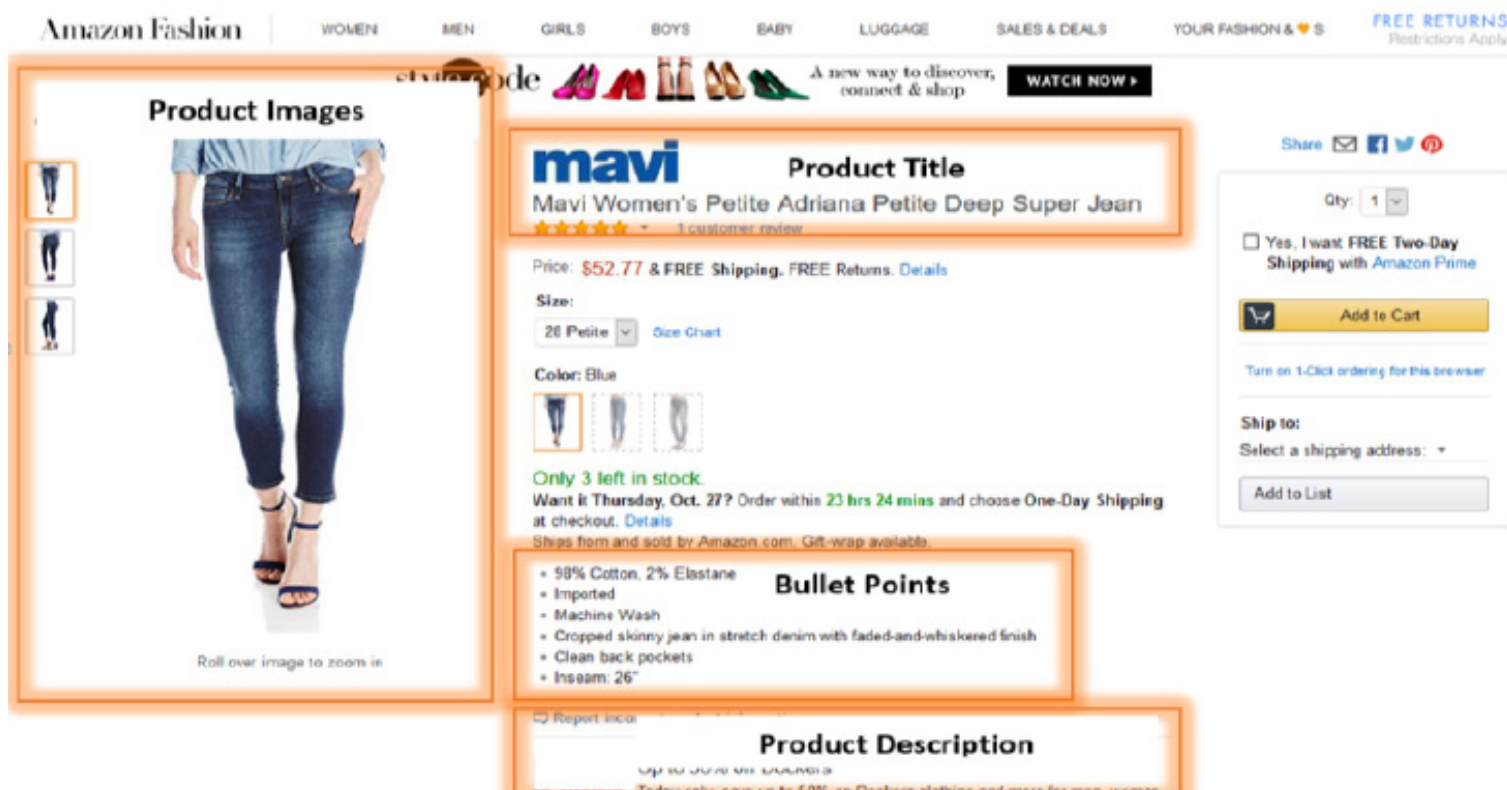
章节一览

在亚马逊上购物时，买家从您的商品详情页面发现并了解您的商品。如果商品详情页面不完整或不正确，买家可能难以找到您的商品，从而影响您的销量。在本章节中，我们将了解高质量的详情页面可以如何帮助您树立和管理您在亚马逊上的品牌形象，并促使买家做出购买您商品的决定。

什么是详情页面？

亚马逊商品详情页面可供买家查看商品以做出购买决定。

亚马逊详情页面属性



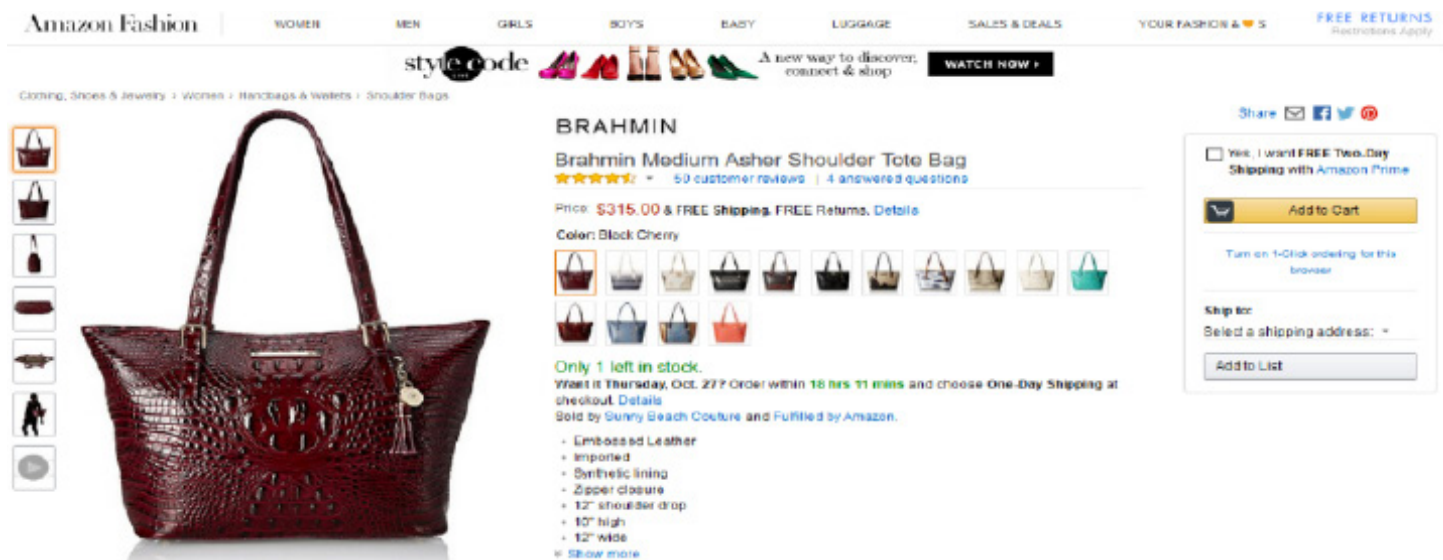
高质量的详情页面会向买家提供所有相关的商品信息，并将浏览商品的购物者转化为满意的买家。

- **商品名称：** 商品的简称，用于识别所售的内容
- **商品图片：** 商品视图，会在买家点击浏览详情页面时显示
- **商品要点：** 关于商品具体方面的概要描述性文本
- **商品描述：** 对商品的文本说明，提供更详细的商品信息和详情

为何应花费精力创建详情页面？

买家找到您的商品后，您需要向他们提供具有吸引力的图片和清晰的商品信息，以说服他们购买您的商品。

高质量详情页面示例



如果您是品牌所有者，您可以：

- 通过您提供的商品信息和图片，树立和管理您的品牌形象。
- 唤起买家对令人兴奋且具有吸引力的商品特性的关注。
- 提供高质量图片，以便买家清楚了解您的商品特性。
- 提高您的商品在搜索和浏览结果中被发现的几率。

树立始终如一的品牌形象：

使用一致的详情页面属性有助于买家将商品与您的品牌联系在一起。如果您的品牌在整个亚马逊购物体验中始终如一地呈现，则会更快提高品牌知名度和认可度。

让您的商品和品牌脱颖而出：

量身定制的独特详情页面有助于让买家对品牌产生兴趣。当买家了解到使您的品牌独具一格、广受认可的商品特性，商品能够售出和无法售出的区别便可能由此产生。

如何创建商品详情页面？

为了帮助您创建具有吸引力的详情页面，我们制定了分类风格指南，其中包含图片、描述等方面的指南。这些指南采用 PDF 格式，便于轻松下载和打印：[特定分类模板和风格指南](#)。对于您要在其中销售商品的分类，如果您熟悉其商品信息要求，下方链接中的视频教程将帮助您在亚马逊上创建商品信息：

1. “[添加新商品](#)”视频教程：
本教程介绍“添加新商品”工具，它是使用基于 Web 的简单界面创建少量商品的一种理想方式。
2. “[与现有商品匹配](#)”视频教程：
本教程介绍如何附加到其他卖家已在销售的现有亚马逊商品。
3. “[库存文件模板](#)”视频教程：
本教程介绍在卖家平台账户中创建和上传 Excel 格式数据文件的流程。

T E S T I M O N I A L

“亚马逊已简化商品信息体验，使其真正易于使用。它让我们能够在详情页面上显示所有重要的商品信息。”

 Empeller, 2016 年 10 月，汽车用品

在开始创建商品详情页面时，请遵循以下最佳实践，以在亚马逊上创建高质量的详情页面。有关更多信息，请查看此概览视频：[详情页面：如何制作高质量的详情页面？](#)

商品详情页面的每个元素均有助于让页面脱颖而出。以下是一些关于如何创建高质量商品名称、图片、要点和商品描述的提示以及帮助您开始的示例：

1. 商品名称：

在访问您的详情页面时，买家首先看到的是您的商品名称。商品名称中的字词还可以决定商品在搜索结果中的显示位置。简洁且相关的商品名称会提高商品的浏览量。查看分类风格指南，详细了解第一印象令人深刻的商品名称。每个分类均需一种唯一的商品名称结构，因此请务必参考特定分类风格指南。以下是多种分类下商品名称格式正确的一些示例：

“服装”类商品名称格式：

[品牌] + [部类] + [商品名称] + [尺寸和颜色（如果您的商品具有变体）]

“服装”示例：

Next Level 男士混合面料水手 T 恤大号蓝色

“电视/音响”类商品名称格式：

[品牌] + [系列名称] + [型号名称] + [规格]

“电视/音响”示例：

Sennheiser PXC 250 降噪耳机

“食品”类商品名称格式：

[品牌] + [商品类型] + [尺寸/样式/风味] + [数量（如适用）]

“食品”示例：

Native Forest 有机经典椰奶，13.5 盎司，罐装（12 罐）

2. 商品图片：

商品图片是最有价值的营销工具之一。当买家在亚马逊上浏览时，图片会吸引他们的关注。由于可供选择的商品太多，因此高质量、高分辨率的图片能让您的商品脱颖而出。为了提供最佳买家体验，请使用亚马逊的图片缩放功能制作最长边至少为 1001 像素的图片。下面是一些具有高质量商品图片的详情页面示例：



“家居” 示例：终身 60064 户外靠椅



“母婴” 示例：Petunia Pickle Bottom Downtown 尿布包



“箱包” 示例：Travelpro Inflight 拉杆箱两件套

3. 要点：

关键商品特性会让买家快速了解商品。使用这些特性强调您希望买家务必查看的最重要的商品信息。

下面是信息丰富的商品要点的一些示例：

“美妆”示例：维生素 E 滋养霜，可消除包括法令纹在内的皱纹。

“鞋靴”示例：光滑的麂皮牛津鞋，具有对比鲜明的鞋带和贴边缝线。

“运动”示例：丁基内胆可高效保留空气，让球形状不变且长期处于膨胀状态。

4. 商品描述：

精心撰写的商品描述可让买家想象使用或拥有商品的体验。设身处地为买家着想：他们希望感受、触摸、得到或看到的是什么？在撰写商品描述时，请记住“多即是少”：商品描述应限制在 2000 个字符以内，这样才不会失去买家的关注。下面是有效商品描述的一些示例：

“汽车用品”示例：重型厚橡胶聚合物搭配凸起设计，可防止污垢、泥、水和碎屑进入地毯下面。这些汽车脚垫可保持前座和整个后座地板的干净整洁，消除间隙以提供终极保护。量身定制，适合大多数车辆的地板。这些汽车脚垫无味无毒，即便对车内的婴幼儿乘客也无害。

“个护健康”示例：Aquaphor 修复霜是一种恢复光滑、健康皮肤的独特配方。这款多功能修复霜可保护和舒缓干燥的皮肤、干裂的双唇、皸裂的手脚、微小的伤口和烧伤，以及其他皮肤过敏症状，让您每天尽享舒适。

“钟表”示例：这款双色自动机械手表属于 Pro Diver 系列，大大的圆形不锈钢表壳搭配结实的钢制表带及镀金中心链。电动蓝色表盘便于快速、轻松地读取时间，即使光线较暗也无影响。表盘上镶有弹性矿物水晶，并以蓝色单向旋转钢制表圈搭配金色标记及硬币边缘细节为框架。额定防水深度为 200 米。

要了解有关如何创建具有吸引力的详情页面的更多提示，请观看此视频：[亚马逊详情页面概览](#)

亚马逊商品信息创建快速入门风格指南

Product Title

- ☐ Capitalize the first letter of each word.
- ☐ Do not capitalize conjunctions (and, or, for), articles (the, a, an), or prepositions with fewer than five letters (in, on, over, with).
- ☐ Use numerals (2 instead of two).
- ☐ State the number of items in a bundled product (pack of 10).
- ☐ Keep it under 200 characters, but make sure to include critical information.
- ☐ Use only standard text, since special characters or symbols like © will not display in the title.
- ☐ Do not include price and quantity.
- ☐ Do not use ALL CAPS.
- ☐ Do not include information about yourself or your company. If you own the brand, put your brand information in the brand field.
- ☐ Do not include promotional messages, such as “sale” or “free ship.” Follow these instructions on how to set up promotions (sign in required).
- ☐ Use your seller name as the Brand or Manufacturer only if your product is Private Label.
- ☐ Do not include subjective commentary, such as “Hot Item,” or “Best Seller.”

Brand

- ☐ A unique and identifiable, symbol, association, name or trademark which serves to differentiate competing products or services.
- ☐ A name used to distinguish one product from its competitors that can apply to a single product, an entire product line, or a company.
- ☐ A name or symbol used to identify a seller's goods or services, and to differentiate them from those of competitors.
Example: Sonicare

Key Features

- ☐ Highlight the top five features that you want customers to consider. For example:
 - *Dimensions*
 - *Age appropriateness*
 - *Country of origin*
 - *Warranty information*
- ☐ Begin each bullet point with a capital letter.
- ☐ Write in fragments and do not include ending punctuation.
- ☐ Write all numbers as numerals.
- ☐ Separate phrases in one bullet with semicolons.
- ☐ Spell out measurements, such as quart, inch, or feet.
- ☐ Do not use hyphens, symbols, periods, or exclamation points.
- ☐ Do not write vague statements; be as specific as possible with product features and attributes.
- ☐ Do not enter company-specific information; this section is for product features only.
- ☐ Do not include promotional and pricing information.
- ☐ Do not include shipping or company information. Amazon policy prohibits including seller, company, or shipping information.

Product Description

- ☐ Describe the major product features, such as size, style, and what the product can be used for.
- ☐ Include accurate dimensions, care instructions, and warranty information.
- ☐ Use correct grammar, punctuation, and complete sentences.
- ☐ Do not include any of the following types of information:
 - *Seller name*
 - *E-mail address*
 - *Website URL*
 - *Company-specific information*
 - *Details about another product that you sell*
 - *Promotional language such as “SALE” or “free shipping”*

Product Images

The best product images will:

- ☐ Have a pure white backgrounds.
 - ☐ Have at least 1,000 dpi, so that it won't turn fuzzy when customers zoom in on your image.
 - ☐ Show the entire product, and have the product occupy at least 80 percent of the image area.
 - ☐ Include only what the customer will receive.
- If your image includes any of the following elements, you may receive a quality alert on your listing:**
- ☐ Borders, watermarks, text, or other decorations.
 - ☐ Colored backgrounds or lifestyle pictures.
 - ☐ Drawings or sketches of the product.
 - ☐ Accessories or additional products not included in the offer.
 - ☐ Image placeholders, such as “no image available” text. Amazon will provide a placeholder if you do not have an image for your product.
 - ☐ Promotional text, such as “SALE” or “free shipping”.
 - ☐ Multiple colors of the same product.

高质量详情页面示例



Coaster Home Furnishings Casual Accent Chair, Light Brown/White

by Coaster Home Furnishings

★★★★☆ 155 customer reviews | 22 answered questions

List Price: \$209.00

Price: \$163.62 & FREE Shipping. Details

You Save: \$35.38 (18%)

Only 7 left in stock (more on the way).

Want it Tuesday, Nov. 15? Order within 5 hrs 32 mins and choose Standard Shipping at checkout. Details

Ships from and sold by Amazon.com in easy-to-open packaging.

Color: Light Brown/White



\$209.00



\$163.62



\$163.62



\$146.93



\$209.00

- Elegant, traditional designs are demonstrated throughout this dining side chair
- Exquisite crafted detail enhances the stunning styling of this piece
- Classic cabriole legs compliment the beautiful upholstered seat and seat back
- This item is eligible for free replacement parts. Contact Amazon Customer Service for more information.

See more product details

Compare with similar items

New (12)

Report incorrect product information.

This item's packaging will indicate what is inside and cannot be hidden.

移动销售：

亚马逊推出的移动卖家应用程序亚马逊卖家，让卖家能够轻松从任意位置监控其销售账户。该应用程序提供一整套移动工具，供卖家搜索和扫描商品条形码、查看商品价格、了解销量、发布商品，以及与买家进行沟通。您可以立即开始使用亚马逊的卖家应用程序，具体方法是在手机上下载该应用程序，然后使用现有登录凭据登录您的卖家账户。