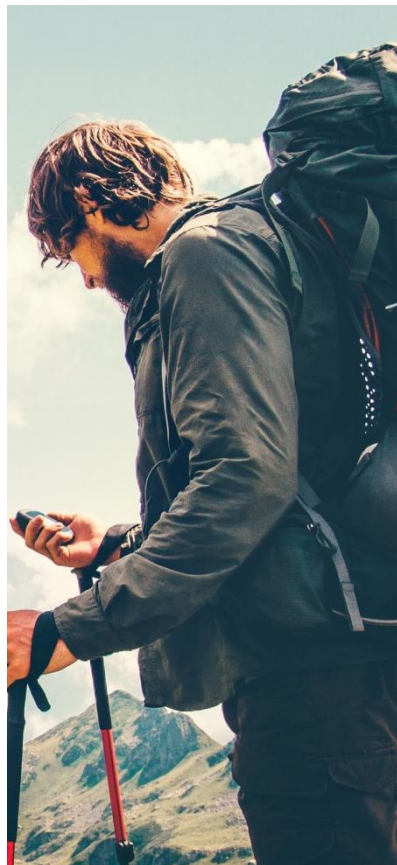




CÓMO GANAR VISIBILIDAD EN LA WEB

BUSCADOR

TITULO DEL PRODUCTO

Es importante respetar la **guía de estilo** que podéis solicitarnos en cualquier momento. Como reglas generales cabe destacar:

- ✓ Debe aparecer el tipo de producto: Reloj, TV, Muñeca, Mesa, Balón...
- ✓ Debe aparecer la marca del producto
- ✓ Debe aparecer el modelo y/o característica principal del producto
- ✓ Debe aparecer el color/otro atributo diferenciador entre productos similares
- ✓ Nº max caracteres: 70 (incluidos los espacios)

DESCRIPCIÓN ABREVIADA

La descripción abreviada tiene mucha importancia a la hora de dar de alta un producto. Es en este campo donde se deberán incluir las **keywords** del producto, que serán localizadas por el buscador de la web.

- ✓ Nº max caracteres: 90 (incluidos los espacios)



NAVEGACIÓN

CATEGORIZACIÓN DE PRODUCTOS

Es importante que los productos estén bien categorizados al ser dados de alta para que el cliente pueda **encontrarlos fácilmente navegando por la web**. Asegúrate de que el producto está creado en la categoría correcta y si tienes dudas contacta con nosotros y te ayudaremos.

Una vez creado el producto, prueba a buscarlo navegando por la web, sin la ayuda del buscador. Si tu lo encuentras, el cliente también lo hará.

LA IMPORTANCIA DEL FACETADO

El cliente Carrefour navega por la web utilizando los distintos filtros/facetos hasta llegar al producto que buscaba. Estos filtros **se construyen usando los atributos principales de cada categoría de producto** como el tipo, la marca, material, etc.

Es fundamental rellenar estos atributos al dar de alta los productos ya que, si no se rellenan, el cliente que use los filtros no los encontrará .

Asimismo, hay algunos apartados de la web que se construyen utilizando ciertos atributos. Por ejemplo los accesorios de informática, que utilizan el atributo “tipo” para mostrar las distintas agrupaciones: Teclados, Ratones, ...



BUY BOX

Los productos Marketplace suelen tener ofertas de varios vendedores pero la que se suele llevar la venta es la que aparece en la buy box. Para determinar quién gana esta posición, se utiliza un **algoritmo que pondera algunas variables y determina el orden en el que se muestran las ofertas.**

CALCULO DE RATING

Este algoritmo incluye variables como el **precio del producto, los gastos de envío, el stock, el tiempo de entrega y las valoraciones de los vendedores**, por lo que es importante cuidar cada uno de estos aspectos (no solo el precio)

PRICING

Como es normal, la variable con más peso en este cálculo es el precio del producto y sus gastos de envío, por lo que es importante asegurar que se está enviando un **precio competitivo.**

Mirakl ofrece la posibilidad de consultar la mejor oferta de un producto para ajustar el precio lo máximo posible. Esta consulta se realiza introduciendo el EAN del producto en el apartado **Mi inventario - Añadir una oferta**



PLAN COMERCIAL

CAMPAÑAS ESPECIALES

En Carrefour hay un plan comercial muy variado que se adapta a la **estacionalidad de las ventas**. Así, cada semana se pueden encontrar en la web distintas campañas especiales, algunas más genéricas y otras más específicas. Estas campañas van acompañadas de **newsletter, banners en la web, llamadas a la acción en redes sociales y otros medios**. Por tanto, es una oportunidad de mostrar al cliente el surtido marketplace y dar un empujón a las ventas.

OFERTA DEL DIA/VENTA NOCTURNA/SUPERWEEKEND

Cada semana, en paralelo al plan comercial, tenemos otras **acciones puntuales**: oferta del día, venta nocturna y superweekend. Para que un producto pueda formar parte de una de estas acciones es fundamental que tenga un precio muy atractivo /mejor precio del mercado. Esperamos vuestras propuestas!

TOP VENTAS

Es muy importante formar parte del plan comercial y de las acciones puntuales ya que esto hará **aumentar las ventas de vuestro producto**. Este punto es fundamental ya que los listados de la web se ordenan automáticamente por “top ventas” lo que significa que aparecerán en primera posición aquellos productos que hayan tenido más ventas en el último mes.

