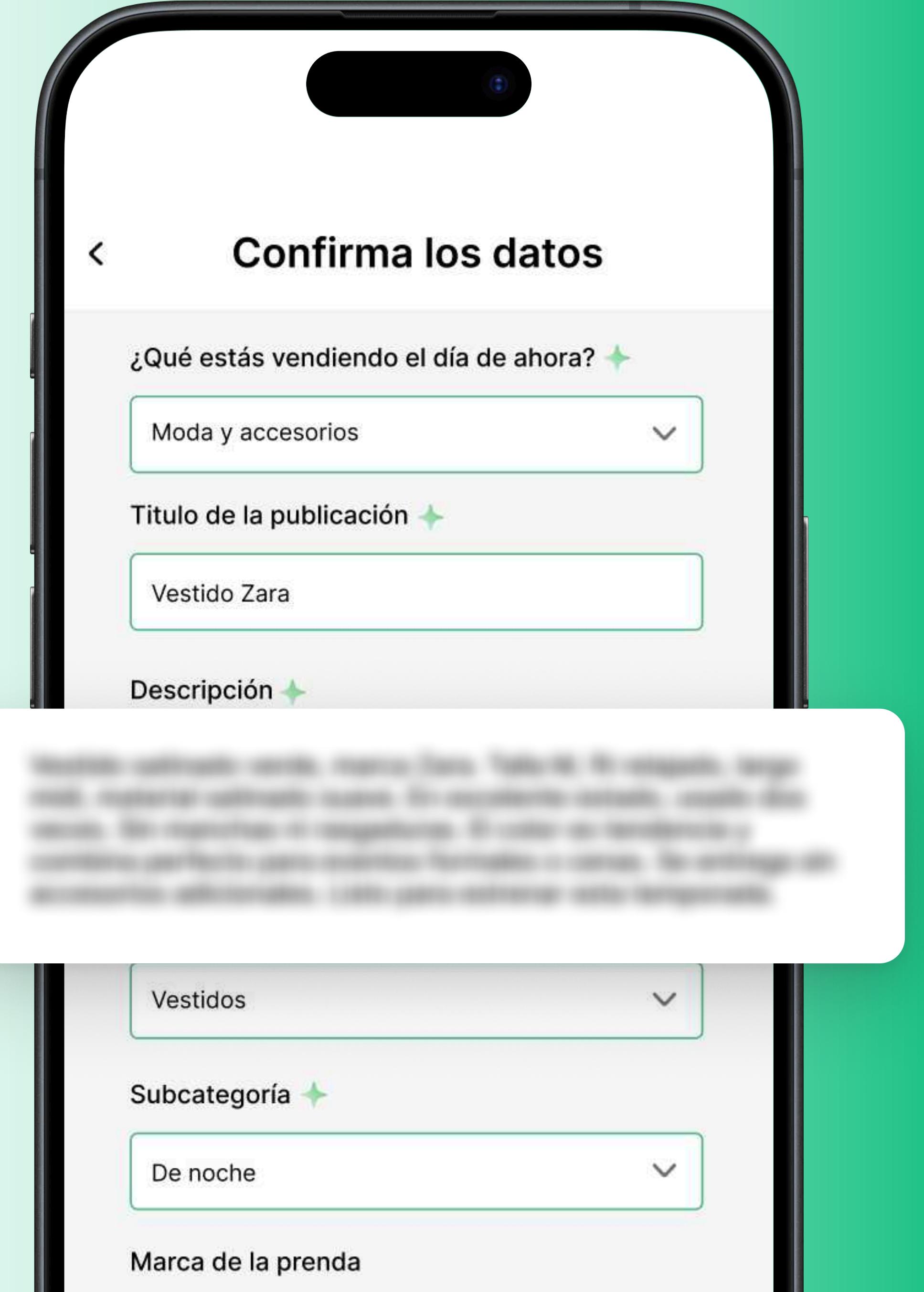


Creando la Descripción Perfecta

vitrinnea



SELLERS HANDBOOK

- **Empieza diciendo exactamente qué vendés**

Define el producto sin vueltas.

- **Agregá los detalles esenciales**

Lo que un comprador necesita saber para tomar una decisión.

- **Sé honesto sobre la condición**

La transparencia genera confianza y acelera la venta.

- **Explica qué hace especial al producto**

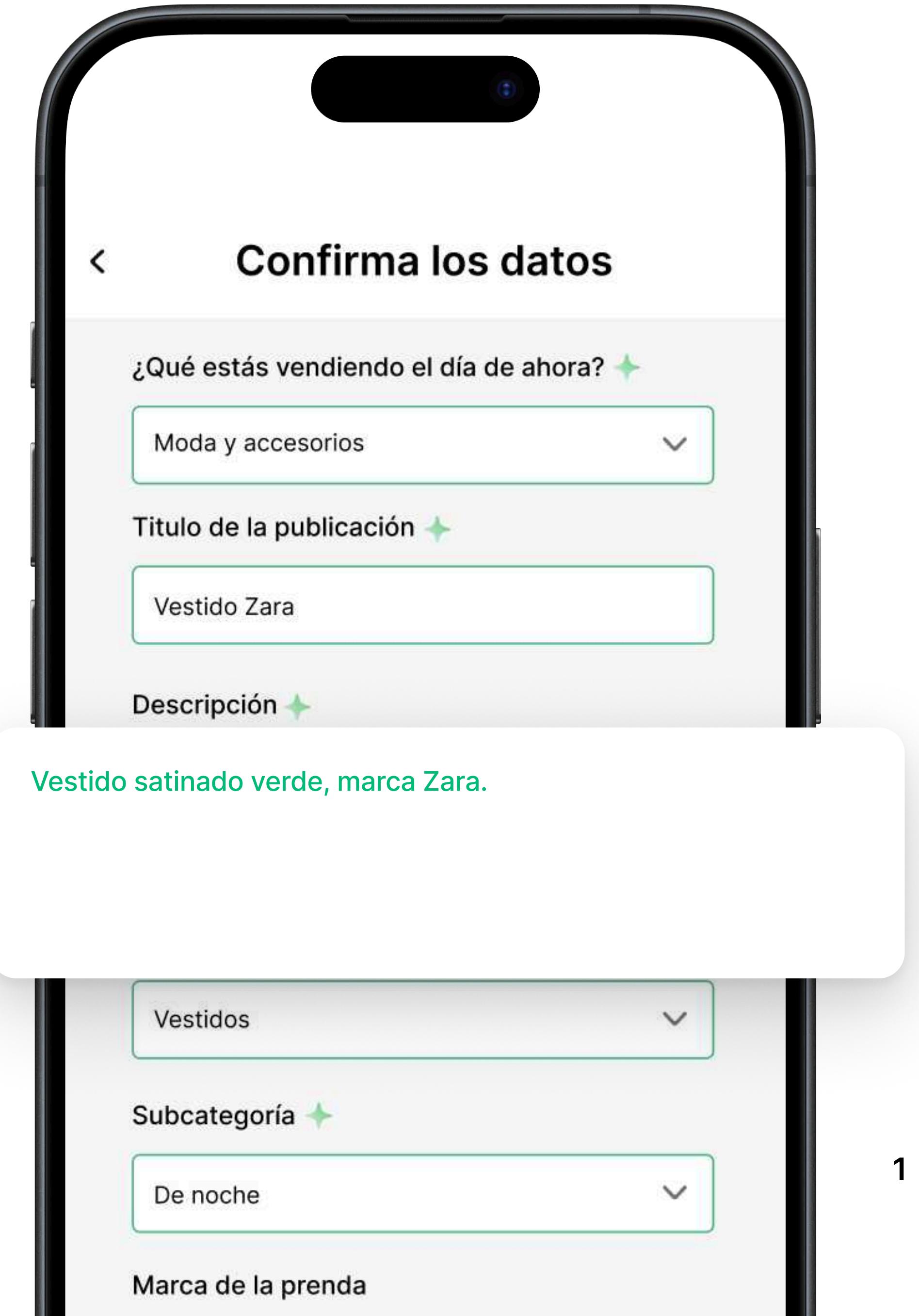
Ayuda al comprador a imaginarlo y entender su valor.

- **Incluí lo que viene o no incluido**

Evita dudas y reduce mensajes de compradores.

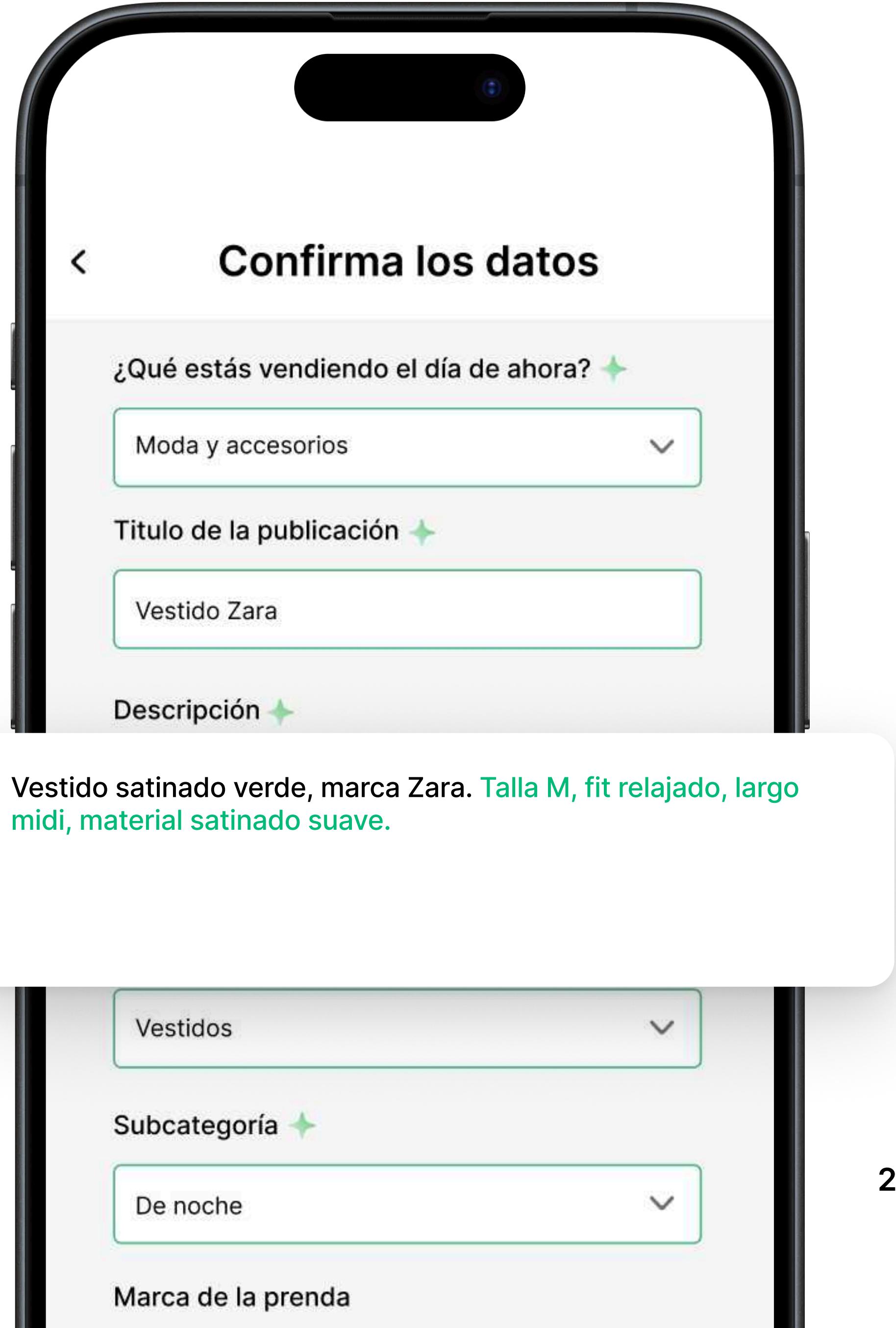
- **Cerrá con un beneficio o llamada suave**

Un toque final que motive a comprar.



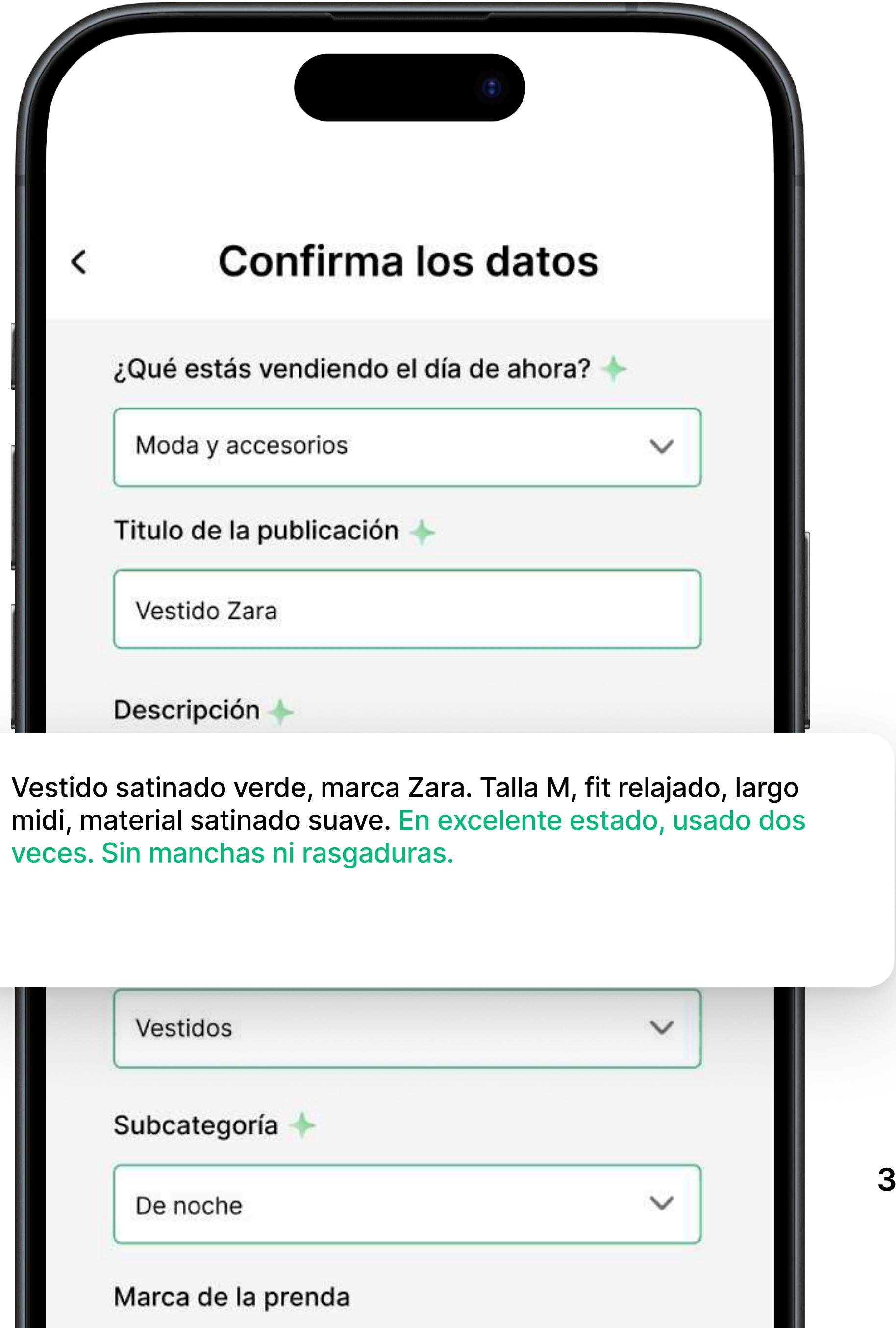
SELLERS HANDBOOK

- **Empieza diciendo exactamente qué vendés**
Define el producto sin vueltas.
- **Agregá los detalles esenciales**
Lo que un comprador necesita saber para tomar una decisión.
- **Sé honesto sobre la condición**
La transparencia genera confianza y acelera la venta.
- **Explica qué hace especial al producto**
Ayuda al comprador a imaginarlo y entender su valor.
- **Incluí lo que viene o no incluido**
Evita dudas y reduce mensajes de compradores.
- **Cerrá con un beneficio o llamada suave**
Un toque final que motive a comprar.



SELLERS HANDBOOK

- **Empieza diciendo exactamente qué vendés**
Define el producto sin vueltas.
- **Agregá los detalles esenciales**
Lo que un comprador necesita saber para tomar una decisión.
- **Sé honesto sobre la condición**
La transparencia genera confianza y acelera la venta.
- **Explica qué hace especial al producto**
Ayuda al comprador a imaginarlo y entender su valor.
- **Incluí lo que viene o no incluido**
Evita dudas y reduce mensajes de compradores.
- **Cerrá con un beneficio o llamada suave**
Un toque final que motive a comprar.



SELLERS HANDBOOK

- Empieza diciendo exactamente qué vendés

Define el producto sin vueltas.

- Agregá los **detalles esenciales**

Lo que un comprador necesita saber para tomar una decisión.

- Sé honesto sobre la **condición**

La transparencia genera confianza y acelera la venta.

- **Explica qué hace especial al producto**

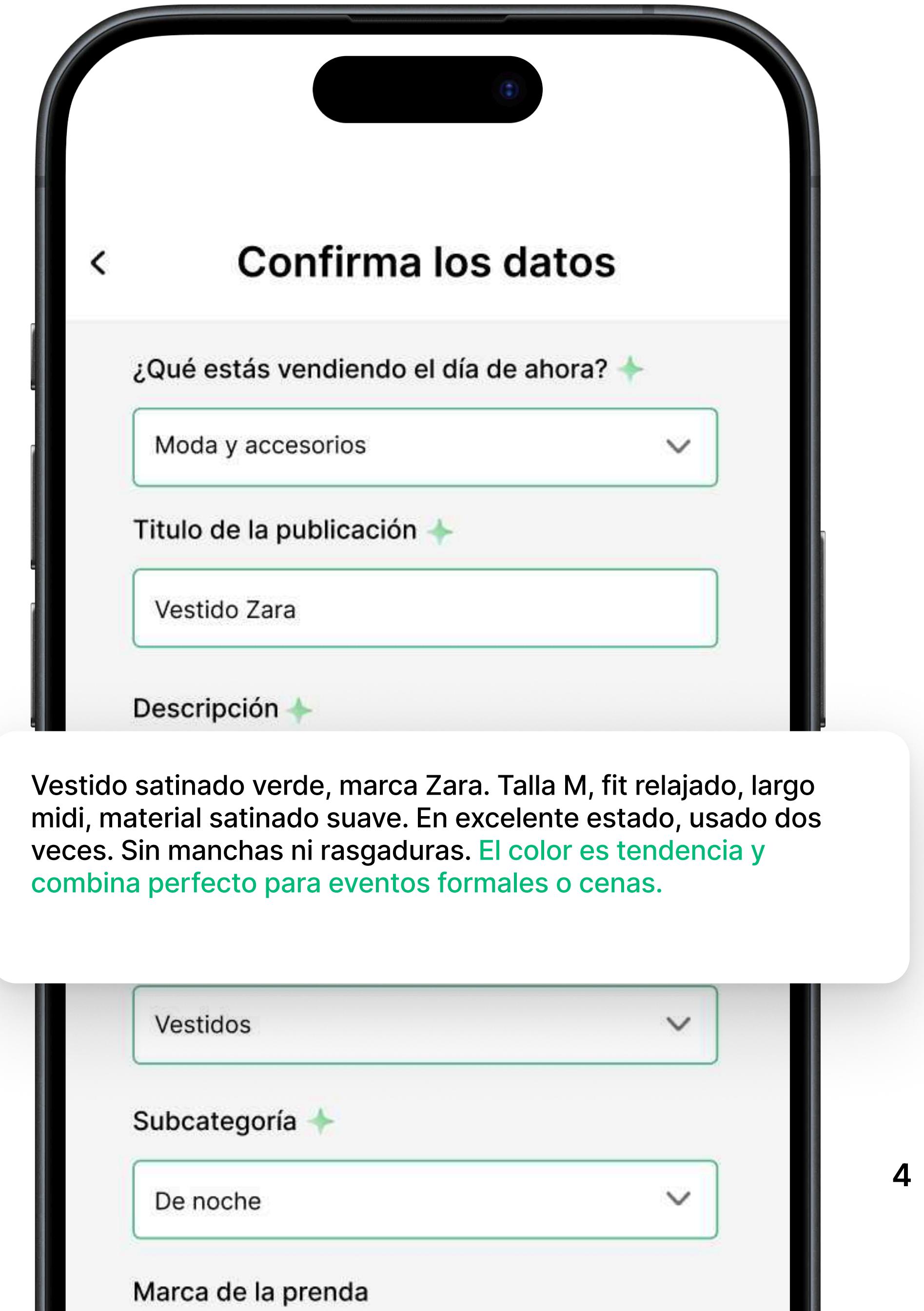
Ayuda al comprador a imaginarlo y entender su valor.

- Incluí lo que viene o no incluido

Evita dudas y reduce mensajes de compradores.

- Cerrá con un **beneficio o llamada suave**

Un toque final que motive a comprar.



SELLERS HANDBOOK

- Empieza diciendo exactamente qué vendés

Define el producto sin vueltas.

- Agregá los detalles esenciales

Lo que un comprador necesita saber para tomar una decisión.

- Sé honesto sobre la condición

La transparencia genera confianza y acelera la venta.

- Explica qué hace especial al producto

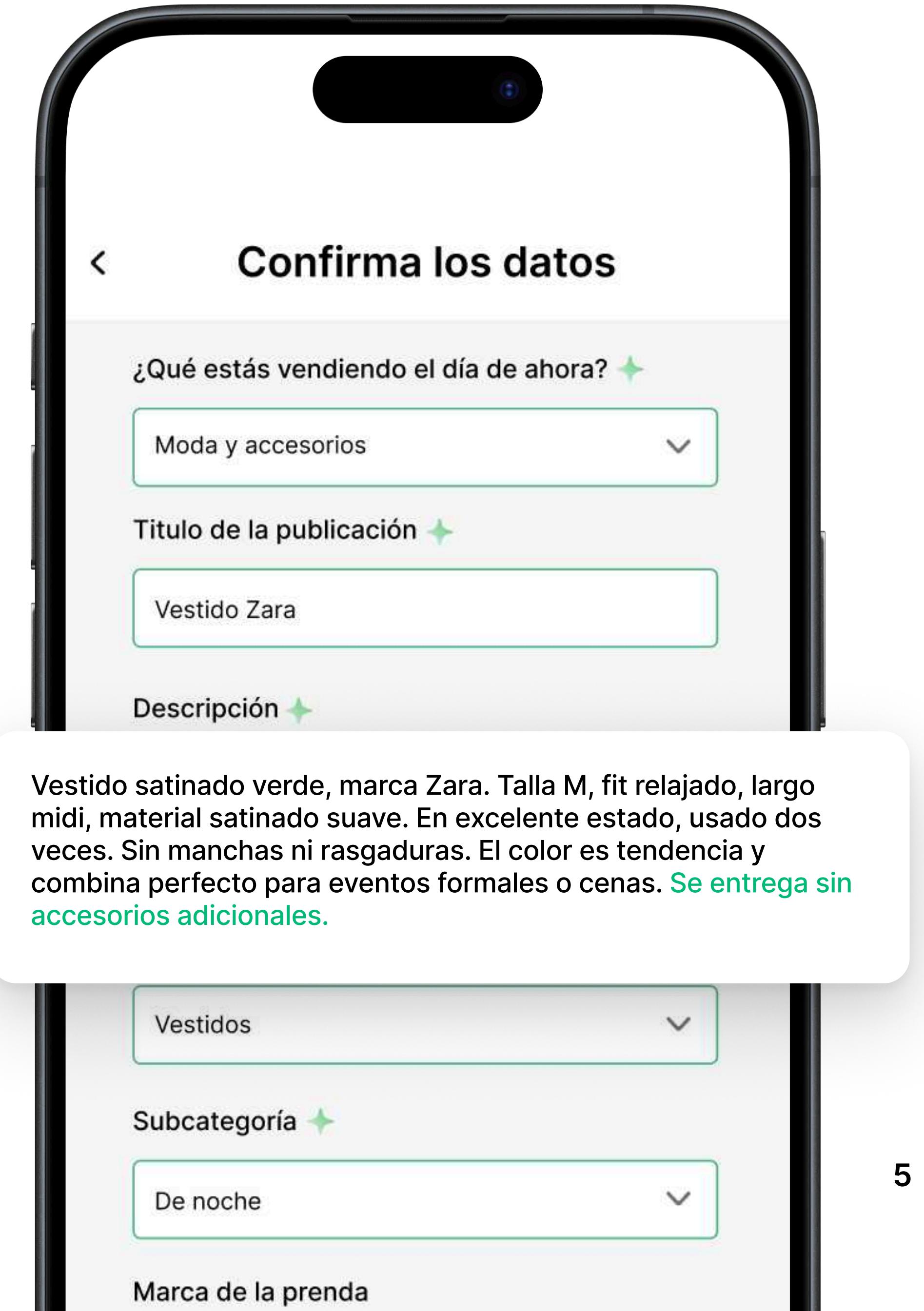
Ayuda al comprador a imaginarlo y entender su valor.

- Incluí lo que viene o no incluido

Evita dudas y reduce mensajes de compradores.

- Cerrá con un beneficio o llamada suave

Un toque final que motive a comprar.



SELLERS HANDBOOK

- Empieza diciendo exactamente qué vendés

Define el producto sin vueltas.

- Agregá los **detalles esenciales**

Lo que un comprador necesita saber para tomar una decisión.

- Sé honesto sobre la **condición**

La transparencia genera confianza y acelera la venta.

- Explica qué hace **especial** al producto

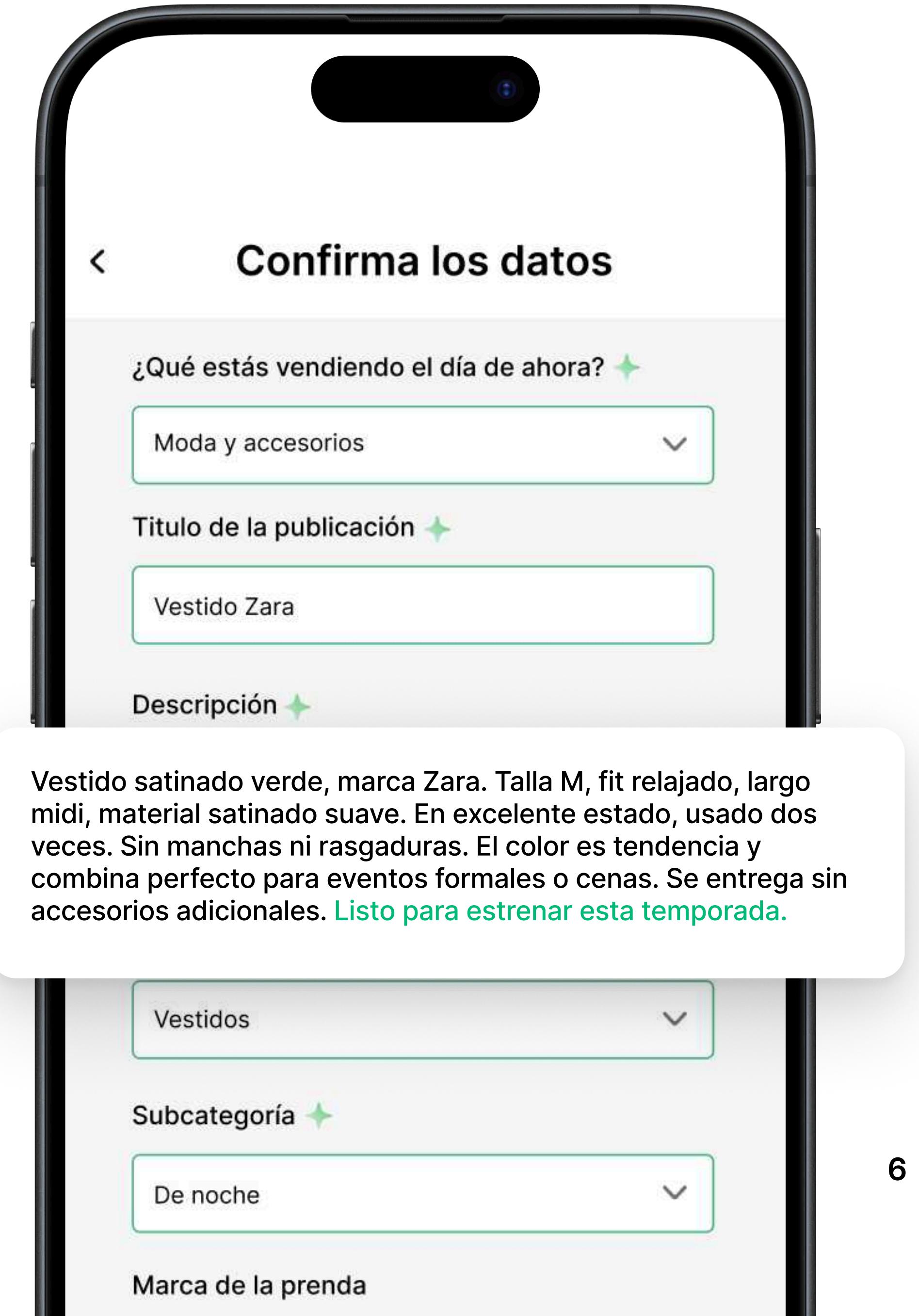
Ayuda al comprador a imaginarlo y entender su valor.

- Incluí lo que viene o no incluido

Evita dudas y reduce mensajes de compradores.

- Cerrá con un **beneficio** o llamada suave

Un toque final que motive a comprar.



Descripción Final Completa

Vestido satinado verde, marca Zara. Talla M, fit relajado, largo midi, material satinado suave. En excelente estado, usado dos veces. Sin manchas ni rasgaduras. El color es tendencia y combina perfecto para eventos formales o cenas. Se entrega sin accesorios adicionales. Listo para estrenar esta temporada.



vitrinnea