

[Home Blog](#) / [Negocios](#) /

Negocios

Aprende a diseñar la ficha técnica de un producto y mejora las ventas de tu negocio



Fernando Machuca - 21 Jun 22



Artículo



7 min.

Índice

La ficha técnica de un producto permite sintetizar sus características técnicas más importantes, **este tipo de documentos es indispensable para lanzar un producto al mercado**, porque las regulaciones de comercio exigen que se utilicen para brindarle información relevante a los consumidores.

En los e-commerce también es necesario incluir la ficha técnica de los productos, ya que esto le permite saber a los clientes con más precisión qué es lo que están comprando. ¿Quieres lanzar un e-commerce y no tienes idea de cómo se hace la ficha técnica de un producto? ¿No sabes cuál es el formato ideal para crear tu primera ficha técnica de producto? ¿Conoces los campos básicos que debes incluir en la elaboración de una ficha de producto?

En este artículo responderemos todas tus dudas y te contaremos qué es lo que tienes que hacer. Cuando termines de leer entenderás qué es una ficha técnica y cómo hacer la ficha técnica de un producto.

¿Qué es una ficha técnica de un producto?

La ficha técnica de un producto, conocida también como *product datasheet*, es un documento que informa a los consumidores cuáles son las características técnicas más importantes que tiene un producto. Es probable que más de una vez hayas leído una sin saber muy bien de qué se trataba, pues

 Ficha técnica de un producto: ¿qué es y cómo hacer una? prácticamente todos los productos la incluyen.

De igual manera, **las tiendas online incluyen la ficha técnica de un producto que desean vender**, porque gracias a ella pueden presentar de una forma más detallada el producto y generar más conversiones. La ficha técnica de un producto en este tipo de sitios se suele encontrar cerca del carrito de compras, donde **se pueden ver todos los atributos** que pueden resultar interesantes para el comprador.

Francisco Servía, profesor del **curso E-commerce: Gestión de tiendas online**, resalta algunos de los aspectos que debe incluir la ficha técnica de un producto o la página de detalle en los sitios de e-commerce:

“Tiene que incluir los atributos fundamentales, que cualquier persona tiene en mente a la hora de escoger entre tu producto o tu servicio y el de tus competidores. (...) Está claro que cualquier persona que esté comprando un teléfono celular, en su mente, al momento de decidir entre un modelo u otro, va a tener aspectos como la capacidad del teléfono, el tamaño de la pantalla, la tecnología que tiene incorporada la pantalla, la tecnología que incorpora la cámara, el sistema operativo, etc”.



Fuente: Medium

¿Cómo es el formato de una ficha técnica de un producto?

Elaborar la estructura o el formato de una ficha técnica de un producto puede ser un poco complicado. De hecho, los elementos que contiene cada ficha técnica de un producto, pueden variar según la categoría, el sector empresarial, la marca y el público objetivo.

 Ficha técnica de un producto: ¿qué es y cómo hacer una?

Es por ese motivo, que uno de los pasos más importantes para **definir qué especificaciones incluir en la ficha técnica** de un producto es la selección de la información que puede resultar más relevante para los consumidores. Además, el formato de la ficha técnica de un producto también está sujeto a las regulaciones y normas del comercio local e internacional.

Para que tengas una mejor idea de esto y puedas entender cómo luce el modelo de ficha técnica de un producto, lo mejor es pasar a ver cuáles son algunas de esas características que se incluyen.

¿Cuáles son las características de la ficha técnica de un producto?

Bien, **existen ciertas características o partes básicas de una ficha técnica de un producto que debes incluir**, ya sea que se trate de un comercio tradicional o de un sitio de e-commerce.

Según **Sales Layer**, estos son algunos de los datos que debe incluir la ficha técnica de un producto:

- **Nombre del producto:** claro, descriptivo y completo.
- **Imagen:** debe mostrar los detalles del producto.
- **SKU:** código de referencia de los productos.
- **Precio:** si es posible, en diferentes monedas.
- **Opciones de producto:** variaciones del mismo producto por modelo, color, talla, etc.
- **Número de unidades:** venta individual.
- **Stock:** disponibilidad online o en tiendas específicas.
- **Descripción general:** breve y optimizada.
- **Descripción técnica:** características proporcionadas por el proveedor. Composición o información importante.
- **Bullets:** precisa y con características o funciones relevantes.
- **Galería de imágenes:** completa, en alta resolución, con fotos de producto desde diferentes ángulos.
- **Delivery:** plazos de entrega y gastos de envío.

 Ficha técnica de un producto: ¿qué es y cómo hacer una?

- **Opciones de entrega:** recoger en tienda o punto de distribución asociado.
- **Política de devolución:** enlace a información de devolución y reembolso de producto.
- **Contacto del servicio al cliente:** enlace a la sección de contacto o ayuda.
- **Garantía:** términos y condiciones de la garantía de un producto.
- **Reseñas de usuarios:** texto o con íconos de calificación (estrellas).

Claro que no siempre es necesario incluir todos estos aspectos en la ficha técnica de un producto en un e-commerce, especialmente, porque tanta información puede abrumar a los compradores. Lo más recomendable es que se trabaje directamente con las personas encargadas del **diseño de interfaces** para determinar cómo se pueden organizar los elementos e incluir exclusivamente lo más importante.

Por otra parte, la ficha técnica de un producto también suele incluir un código UPC o Universal Product Code, que sirve para identificar el origen de los productos y todos los datos relacionados a su fabricación. Este código se suele incluir en el packaging de los productos en forma de código de barras.

 ficha técnica de un producto en tienda web

Imagen: palbin.com

¿Cómo hacer una ficha técnica de un producto?

Para hacer la ficha técnica de un producto, es necesario presentar las características más importantes de lo que se está vendiendo, es decir, se deben incluir todos los puntos que definen el producto y que le permiten a los consumidores tener claro todo lo que necesitan saber sobre él.

Además, si se trata de un e-commerce, **la ficha de un producto debe servir para atraer a los clientes que suelen adquirir productos y servicios de forma online**. Es necesario que la ficha esté optimizada para aparecer en las búsquedas de los usuarios, ya que de esta manera es más sencillo llegar al público meta.

 Ficha técnica de un producto: ¿qué es y cómo hacer una?

No te preocupes si es la primera vez que haces la ficha técnica de un producto, porque te daremos algunas indicaciones para que lo puedas lograr.

crehana

Aprende sin límites y alcanza tu mejor versión

Prueba gratis

1. Escribe una buena descripción del producto

La descripción es fundamental en la elaboración de la ficha técnica de un producto. Recuerda que el objetivo es compartir el mensaje comercial y hacer que el potencial cliente quiera darle clic al botón “comprar”.

- Revisa la gramática y ortografía cuando escribas la descripción de una ficha técnica.
- No olvides el objetivo principal de una ficha técnica de un producto: entregar los elementos esenciales para la comprensión de los clientes.
- Asegúrate que el texto de la ficha técnica de un producto esté estructurado (no más de 2 líneas por párrafo).
- Utiliza viñetas o bullets para una mejor comprensión.
- Utiliza el arte del copywriting para crear textos atractivos.
- Adapta el tono del mensaje a tu target.

► **Un consejo:** la descripción de un producto de una ficha técnica, siempre debe responder las preguntas del cliente. Para obtener mejores resultados, investiga cómo busca la gente en Internet los productos relacionados a tu categoría y responde las preguntas de forma creativa sin dejar de lado la parte comercial.

2. Optimiza la ficha técnica de los productos

 Ficha técnica de un producto: ¿qué es y cómo hacer una?

La ficha técnica de un producto te puede ayudar a obtener más visitas en tu e-commerce, especialmente, si la optimizas e incluyes algunas estrategias de SEO que te ayuden a posicionarte en los motores de búsqueda.

Revisa estos consejos para trabajar en el SEO de tus fichas técnicas de un producto:

- Crea contenido relevante y de calidad.
- Ofrece contenido único y novedoso.
- Escribe un texto de 300 a 400 palabras.
- Trabaja en tu meta title y meta description.
- Utiliza el nombre de tu producto en la URL.
- Repite las palabras claves las veces que crees necesarias.

3. Diseña la ficha técnica de tus productos

Muchas veces, cuando pensamos en la ficha técnica de un producto, olvidamos el diseño; sin embargo, de aquí en adelante siempre debes considerar que el diseño de la página de tu producto, sea responsive. ¿Esto qué quiere decir? ¡Simple! **Se debería leer y ver bien en cualquier dispositivo electrónico** (desktop, mobile, iPad, etc).

- Elige las imágenes de la ficha técnica de un producto con cuidado. Presta atención a las fotografías.
- Considera la alta calidad en las imágenes y un tamaño proporcionalmente adaptado a la página.
- Selecciona una tipografía, el tamaño de fuente y el color de texto que resalte la información de la ficha técnica de un producto.
- Cuida el diseño de la ficha técnica de tus productos. Esto significa colocar los elementos correctos en el lugar indicado.
- Destaca elementos importantes de la ficha técnica de un producto. Crea un **Call to Action** para mostrar las ventajas que ofrece el producto.
- Mantén la línea gráfica de la marca en la hoja de la ficha técnica de los productos.

 Ficha técnica de un producto con detalles

Imagen: BH photo

4. Planifica una estrategia de marketing para las fichas de tus productos

Ahora que ya sabes lo que debes considerar para hacer una ficha técnica de un producto, falta otro punto importante: la estrategia de ventas de producto para el e-commerce. Contar con una estrategia que brinde difusión de los productos de una tienda online, le da una mayor visibilidad y alcance a tu negocio.

¿Qué elementos necesitas? Debes contar con una **estrategia de email marketing**. Las acciones de mailings junto con la base de datos, serán tus dos grandes herramientas para hacer campañas de alto impacto que lleven a los clientes a dar clic y conocer los detalles de la ficha técnica de un producto.

Ejemplos de buenas prácticas de una ficha técnica de producto

La ficha técnica de un producto puede variar en función de las necesidades del negocio y de lo que se quiera comunicar con ella. Por ejemplo, se puede utilizar una ficha técnica para mostrar los detalles técnicos del producto, se pueden utilizar para transmitir un mensaje específico a los consumidores, e incluso pueden servir para incluir recomendaciones sobre otros productos que le pueden interesar a los usuarios.

Lo importante en la ficha técnica de un producto es que se pueda conectar con los clientes para convencerlos de las ventajas que representa el que realicen la compra. Así que más allá del tono informativo, vale la pena incluir algunos elementos que le den profundidad a la ficha técnica y la conviertan en un elemento más de la estrategia de marketing.

Como no existe un ejemplo de ficha técnica que reúna todos los elementos que te comentamos, te compartimos cuatro modelos que se suelen utilizar en las tiendas online para presentar los productos a los clientes.

Detalle del producto

 Ficha técnica de un producto: ¿qué es y cómo hacer una?

Ejemplo de ficha técnica de un producto

Las mejores secciones de detalles de la ficha técnica de un producto, contienen imágenes, información relevante y un botón para agregar al carrito de compras.

 Detalles de un producto en ficha técnica.

|

imagen: insights.huemor.rocks

Detalle opcional del producto

Ejemplo de ficha técnica de un producto

La descripción adicional en las fichas de un producto, sirve para mantener el texto del diseño de la página de producto corto y conciso.

Por ejemplo, puedes alternar entre una breve descripción, la lista de características y las especificaciones del producto.

 Detalle de diferentes productos en ficha técnica

Imagen: smokonow.com

Productos relacionados

Ejemplo de ficha técnica de un producto

Otro punto esencial, es considerar la ficha técnica de los productos relacionados. Para ello, basta con utilizar una breve descripción en los productos relacionados de la tienda (se conoce como venta cruzada).

 Productos relacionados en ficha técnica de un producto

Imagen: eos

Comentarios de clientes

Ejemplo de ficha técnica de un producto

El social proof es una característica importante en la ficha técnica de un producto. ¿Por qué? Es importante porque cuando tus potenciales clientes ven que varios de tus compradores están disfrutando del producto, entonces... ¡No tendrán dudas de adquirirlo!

 Ejemplo de ficha técnica con comentarios y reseñas

Imagen: thegood.com

Tips para hacer una ficha técnica de un producto atractiva

Antes de cerrar con el artículo, queremos darte una serie de recomendaciones que te serán de mucha utilidad para hacer la ficha técnica de un producto. Estos consejos te ayudarán a tener en mente **cuáles son los elementos a los que le debes dar importancia y cuáles son algunas de las cosas que debes hacer** para que tus fichas técnicas te ayuden a vender más.

Incluye información precisa y relevante

Ya debes tener claro que la ficha técnica de un producto debe tener información precisa y relevante para los clientes. Sin embargo, es importante que resaltemos este punto. Sin importar el modelo de ficha técnica que utilices, **debes verificar que no hay errores en la descripción de los productos**, y que todo lo que incluyes le ayudará a tomar una decisión al consumidor.

Si la ficha técnica de un producto incluye información poco precisa, **no solo se afecta la credibilidad de la empresa que lo vende, sino que también se pueden tener problemas legales**, ya que podría interpretarse como publicidad engañosa.

No te olvides del sentido estético de tus fichas técnicas

La parte estética de la ficha técnica de un producto también es importante, porque **le da una visión más profesional y moderna al documento**. La idea también es que organices la ficha técnica de una forma que le permita a los usuarios encontrar la información que necesitan de forma rápida.

Puedes utilizar imágenes y una combinación de colores que te permita diferenciar entre cada uno de los grupos de elementos de la ficha técnica. Para obtener mejores resultados, puedes ayudarte con los conocimientos de un diseñador gráfico.

Mantén la originalidad en la descripción de tus productos

Tal como comentamos antes, **la ficha técnica de un producto te puede servir para atraer más clientes**, especialmente cuando la optimizas para indexarla en los motores de búsqueda. Por eso, **debes evitar copiar la descripción o los elementos que incluyen otras personas en la ficha técnica de un producto que tú también vendes**, porque copiar y pegar información no te ayudará a destacar frente a la competencia.

 Persona compra productos por Internet

Fuente: Pexels

Ahora que ya sabes cómo hacer una ficha técnica de un producto para mejorar tus ventas, **¿te atreves a generar, de forma creativa, la mejor ficha para tu e-commerce?** No olvides que debes considerar el formato básico de la estructura de la ficha técnica de un producto y luego las consideraciones más importantes según la categoría de tu negocio.

¿Te gustaría aprender más sobre e-commerce y SEO? Te recomendamos explorar nuestro catálogo de [cursos de ventas y experiencia del cliente](#).

¡Hasta pronto!

Valorar



Compartir



Explora otras categorías

Desempeño

Feedback

Gestión de Talento

Clima laboral

Liderazgo de equipos

Transformación cultural

Transformación digital

Reclutamiento & Contratación

Negocios

Upskilling & Reskilling

Product Releases

También podría interesarte

Negocios

Artículo 7

Descubre las mejores apps para ganar dinero y obtén más ingresos desde casa

Lorena Paez - 06 Nov 21

< 01 / 03 >

Conoce Crehana

Enlaces de ayuda

Políticas de protección



Descarga nuestra app

Google play

App Store



crehana

Copyright © Crehana 2023 -
Todos los derechos reservados