

Mapa de Conteúdo para E-commerce



Hub de conteúdo

- Captura usuários antes da intenção de compra
- Atrai visitantes qualificados com baixo custo
- Cria audiências para remarketing
- Educa sobre tendências e novidades
- Deriva conteúdo para outros canais (redes sociais, e-mails, etc)
- Fortalece a marca na mente do consumidor
- Plataforma proprietária (first-party data)



Conteúdo em páginas de listagem de produtos

- Auxilia na decisão entre diferentes produtos de um mesmo grupo
- Ajuda o cliente a identificar as particularidades de cada produto
- Reduz o efeito "paradoxo da escolha"
- Facilita a comparação entre produtos



Conteúdo em páginas de descrição de produtos (PDPs)

- Esclarece dúvidas antes da compra
- Fornece detalhes técnicos e benefícios do produto
- Aumenta as conversões
- Reduz devoluções e abandono de carrinho
- Gera oportunidade com produtos relacionados



Conteúdo em páginas de categorias

- Guia usuários indecisos sobre soluções
- Melhora a experiência do usuário
- Aumenta o tempo de permanência no site
- Ajuda na definição de critérios para escolha do produto
- Facilita a comparação entre diferentes tipos de produtos



+39%
conversões

Passaram pelo hub de conteúdo antes de visitar o e-commerce

Não passaram pelo hub de conteúdo

Usuários que passam pelo hub de conteúdo geram até **39% mais conversões**



Outras oportunidades de conteúdo para e-commerce

Perguntas frequentes (FAQs)

- Responde rapidamente às perguntas dos clientes
- Centraliza informações essenciais
- Diminui a necessidade de suporte ao cliente
- Otimiza para aparecer em buscas, atraindo tráfego orgânico

Guias de compra

- Explica opções e características dos produtos
- Facilita a decisão de compra
- Posiciona a marca como especialista

Tutoriais

- Ensina o uso eficaz dos produtos
- Aumenta a satisfação pós-compra
- Reduz devoluções
- Incentiva a compra mostrando benefícios e facilidade de uso
- Mantém os clientes engajados e melhora o LTV