

Checklist do anúncio

Passe antes de publicar. Módulo 2 do guia *Mercado Livre de Verdade*.

Título

- Começa pelo produto, não por adjetivo.
- Tem marca e modelo, se existirem.
- Tem a característica que a pessoa filtra (tamanho, voltagem, cor, capacidade).
- Não tem palavra de enfeite (lindo, incrível, super).
- Foi lido em voz alta: é assim que alguém digitaria na busca?

Ficha técnica

- TODOS os campos preenchidos, inclusive os opcionais.
- Medidas e peso conferidos na embalagem real, não estimados.
- Marca e modelo iguais aos do título.

Fotos

- Primeira com fundo branco.
- Uma mostrando escala (na mão, ao lado de algo conhecido).
- Uma mostrando o produto em uso.
- Nenhuma com marca d'água de terceiro.
- Nada de texto promocional dentro da imagem.

Preço e tipo de anúncio

- Lucro real calculado ANTES de definir o preço (planilha do bônus).
- Comissão conferida na categoria certa, não uma média.
- Decidido clássico ou premium pela conta, não por hábito.
- Conferido se o preço cruza o limite de frete grátis.

Descrição

- Responde as 3 dúvidas que mais chegam nas perguntas.
- Diz o que vem na caixa.
- Sem link externo e sem contato — isso derruba anúncio.

Depois de publicar, o diagnóstico em uma linha

Muita visita e nenhuma venda: o problema é PREÇO ou página (foto, descrição, prazo). Pouca visita: o problema é TÍTULO ou ficha técnica. Os dois sintomas são opostos e pedem correções opostas — tratar um como o outro é o jeito mais comum de piorar um anúncio bom.