



PLANTILLA LANDING PAGE

**Crea una landing page
de alta conversión**



INTRODUCCIÓN

Prácticamente todos los negocios requieren leads, y una landing page optimizada es un activo invaluable para generar leads que se convierten en clientes.

Vamos a explorar los 10 elementos clave que debes considerar para crear la landing page perfecta.



☑ **Primer elemento:
Mensaje + Cliente Ideal**

Asegura que tu mensaje se alinee perfectamente con tu cliente ideal.

Las altas conversiones no son útiles si no atraen al público adecuado.

La comprensión de tu cliente ideal es la base sobre la que construirás tu landing page.

☑ **Segundo elemento:
Claridad + Concisión**

Tus textos deben ser directos y fáciles de entender.

Los visitantes de tu landing page pueden estar en movimiento o con poco tiempo, por lo que debes generar un impacto rápido y transmitir tus ideas de manera eficiente.

☑ **Tercer elemento:
Congruencia entre anuncio
y landing page**

Evita discrepancias entre el contenido de tus anuncios y el de tu landing page.

La coherencia entre ambos es esencial para obtener conversiones sólidas.

☑ **Cuarto elemento: Promesa**

Destaca una promesa única y atractiva en la parte superior de tu landing page.

Si estás vendiendo un producto, enfócate en su propuesta única de valor.

Si estás completando una venta en dos pasos y estás en la fase de vender un contenido, resalta la promesa clave del contenido.

Esta promesa debe ser el centro de tu mensaje.



☑ **Quinto elemento:
Puntos de beneficio**

Resalta de manera concisa y convincente los principales beneficios que los visitantes obtendrán al tomar la acción que estás promocionando.

Estos beneficios deben ser directos y relevantes para el visitante, demostrando claramente el valor que recibirán al seguir adelante.

☑ **Sexto elemento:
Sé consciente del scrolling**

Ten en cuenta la experiencia del usuario al desplazarse por tu landing page, especialmente en la versión de escritorio. La disposición y el contenido deben ser atractivos y fáciles de leer en dispositivos móviles y de escritorio.

Asegúrate de que la página sea visualmente atractiva y que la información sea accesible mientras los visitantes desplazan hacia abajo.

☑ **Séptimo elemento:
Genera contraste con un botón
de CTA**

El botón de llamada a la acción (CTA) es una parte crucial de tu landing page.

Debe destacarse visualmente y estar acompañado de un texto convincente que motive a los clientes potenciales a tomar la acción deseada.

Asegúrate de que el CTA sea claramente visible y que represente el siguiente paso lógico que los visitantes deben seguir.

☑ **Octavo elemento:
Trabaja la prueba social**

La incorporación de elementos de prueba social siempre es recomendable cuando sea posible.

Las pruebas sociales, como testimonios de clientes satisfechos o reseñas positivas, pueden aumentar significativamente la confianza de los visitantes y, en última instancia, las tasas de conversión.

No subestimes el poder de mostrar pruebas de que tu producto o servicio ha beneficiado a otros.



☑ **Noveno elemento:
Trabaja los elementos de autoridad**

Siempre que sea relevante, muestra elementos que generen autoridad. Pueden estar relacionados con tu producto o servicio, o puedes utilizar autoridad prestada. Otro aspecto importante es mostrar elementos que generen autoridad en tu nicho o industria.

Esto puede incluir premios, certificaciones, menciones en medios de comunicación o cualquier otro tipo de reconocimiento que demuestre tu experiencia y credibilidad.

☑ **Décimo elemento:
Minimalismo en los campos de información**

Cuando solicites información a tus visitantes, asegúrate de pedir solo lo que necesitas de manera absolutamente imprescindible.

Cuanto menos campos deban completar, mayor será la probabilidad de que completen el formulario. En esta fase inicial, enfócate en obtener la información esencial para avanzar en tu embudo de ventas.

Sigue estos 10 elementos clave para crear una landing page altamente efectiva y convierte visitantes en clientes.





CÓMO TRABAJAR CON LA INCUBADORA DESPEGUE

LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO PARA NEGOCIOS EN ACTIVO

Si tienes un negocio en activo, el Marketing y la Comunicación son importantes para ti.

Te invitamos a tener una llamada estratégica con uno de nuestros consultores, para ver cómo podemos ayudarte a potenciar tu estrategia de Marketing y Comunicación.

PUEDES AGENDARLA AQUÍ

Nuestra misión es elevar la calidad de la Comunicación y el Marketing para empresarios de habla hispana.

Pensamos que una comunicación de impacto es una de las palancas más importante para crecer las ventas de todo negocio.

