



Crear Páginas

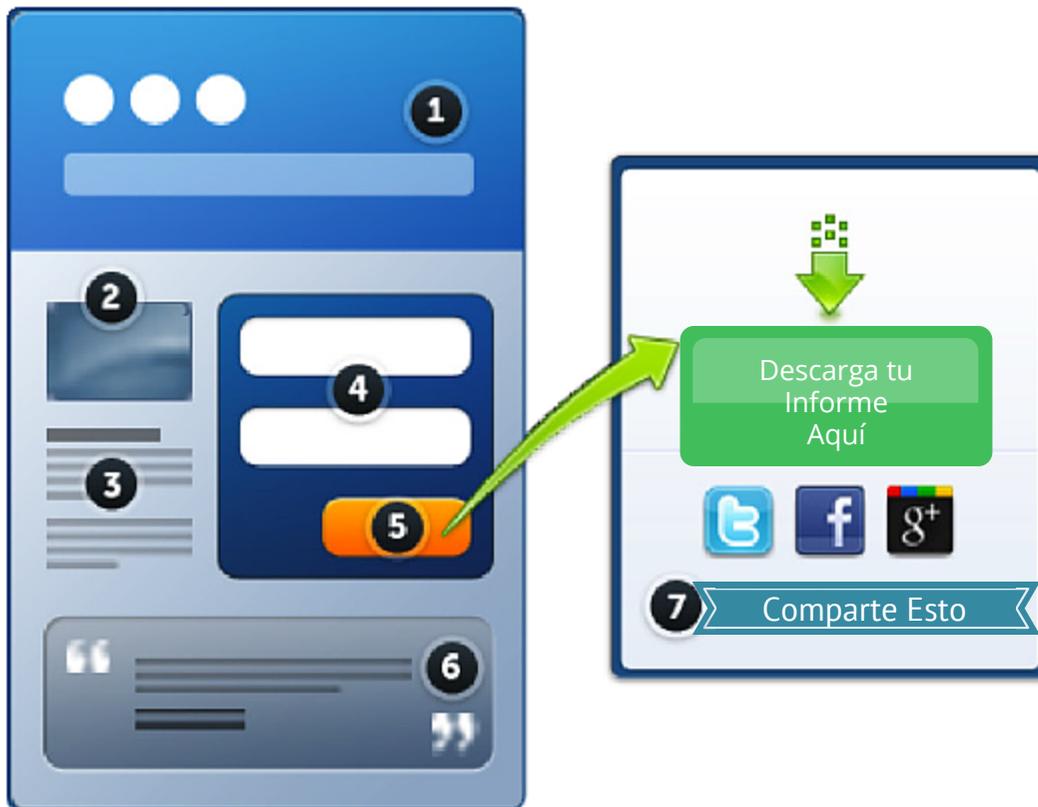


De Captura

Qué es una Página de Captura (Landing Page) y Por qué es Difícil Conseguir Resultados Si No las Utilizas

- > Qué es una Página de Captura (Landing Page)
- > Elementos de una Página de Captura
- > Por Qué Debes Usar Páginas de Captura
- > Qué es LPO (Landing Page Optimization)
- > Como Crear Páginas de Captura con BNS AiO

Qué es una Página de Captura

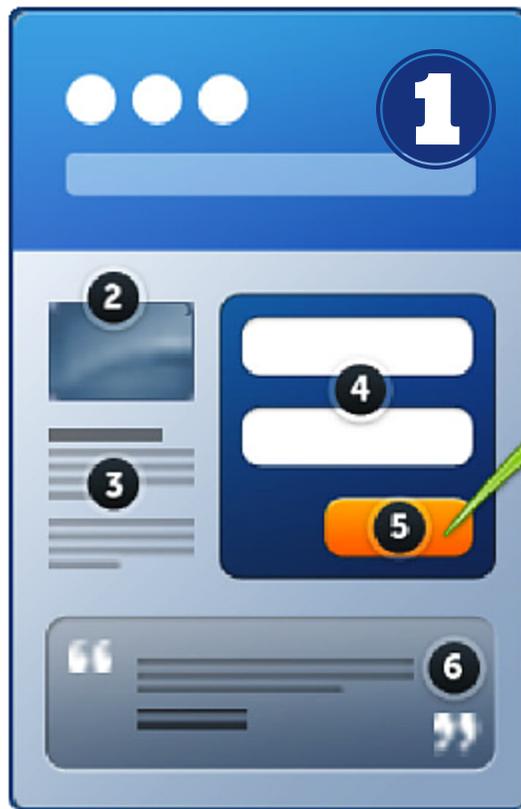


Simplificando mucho es una página web a donde un visitante puede llegar o "aterrizar" (Landing)

Para el mundo del Marketing es:

"Una página web distinta de tu página de inicio, que ha sido Diseñada con un Solo Objetivo en Mente"

Elementos de una Página de Captura



1

Encabezado (Headline)

Su único propósito es comunicar la **Propuesta de Valor Principal**.

Debe describir de forma precisa qué ofreces.

Normalmente es lo primero que ven los visitantes.

Si es muy larga, te conviene incluir un sub-encabezado con más detalles.

Es Muy Importante para la puntuación de Calidad en campañas de Pago x Clic (Adwords)



Elementos de una Página de Captura



2

Imagen/Vídeo (Hero Shot)

Para tener una página de captura efectiva necesitas una imagen o vídeo que muestre tu producto/servicio.

Sí: Crea una foto/Vídeo Original

Sí: Enseña cómo se usa tu producto

Sí: Considera usar un profesional para aumentar la conversión

No: Uses imágenes de stock porque disminuyes la confianza y no eres original





3

Declaración de Beneficios

Debes hablarles a tus visitantes de cómo **tu producto/servicio les beneficia**, y no describir solo sus características. Lo ideal es que los beneficios esten estructurados en viñetas para facilitar su lectura.

Ejemplos:

- > Nuestra potente batería= Mal
- > Con nuestra batería cargarás menos tu móvil = Mejor.

Esto activará un **punto de dolor** en los que tienen móviles que se descargan rápido

4

Formulario (Form)

Sólo aparecen en las landing pages de captura.

Visualmente debe ser muy claro y es bueno rodearlo con un color que contraste y lo separe del resto de la página. Es recomendable un equilibrio entre los datos que solicitas al visitante y lo que le das a cambio por completar el formulario (e-book, informe, infografía, prueba gratis)



5

Llamada a la Acción (Call-to-Action o CTA)

Tu CTA es el Único Objetivo de Conversión de tu página, debe ser lo único que se puede hacer en tu Landing. No añadas más enlaces porque son fugas por donde perderás conversión.

Consejo 1: Termina la frase "Yo quiero..." Ejemplo: si el objetivo es bajarse un e-book, el CTA debería ser: "Quiero descargar el e-book"

Consejo 2: Contraste, espacio y elección de colores



6

Indicadores de Confianza



Para que te compren deben primero confiar en ti. Un indicador de confianza muestra cómo alguien más se ha beneficiado con el uso de tu producto/servicio y da fé de su calidad.

Ejemplos: testimonios de clientes, compartido en redes sociales, apariciones en prensa, comentarios favorables. Sellos de confianza de entidades reconocidas.

Elementos de una Página de Captura

7

La página siguiente a la conversión

Aprovecha el calor del momento. La página de confirmación es excelente para invitar a tus prospectos a registrarse en tu boletín de noticias, o para que compren algo más con un descuento especial (Upselling).

Aprovecha para incluir aquí todas las tentaciones que querías incluir en tu Landing



Por Qué Usar Páginas de Captura

Porque Aumenta tus Ratios de Conversión

Es decir, aumentas la cantidad de visitantes que realizan la acción deseada y...



Existe una Relación entre el origen (anuncio-CTA) que trajo a tu visitante a tu landing y el contenido focalizado de ésta.

Ahora que sabes esto...

Piensa qué ocurre cuando envías tráfico a tu página de inicio

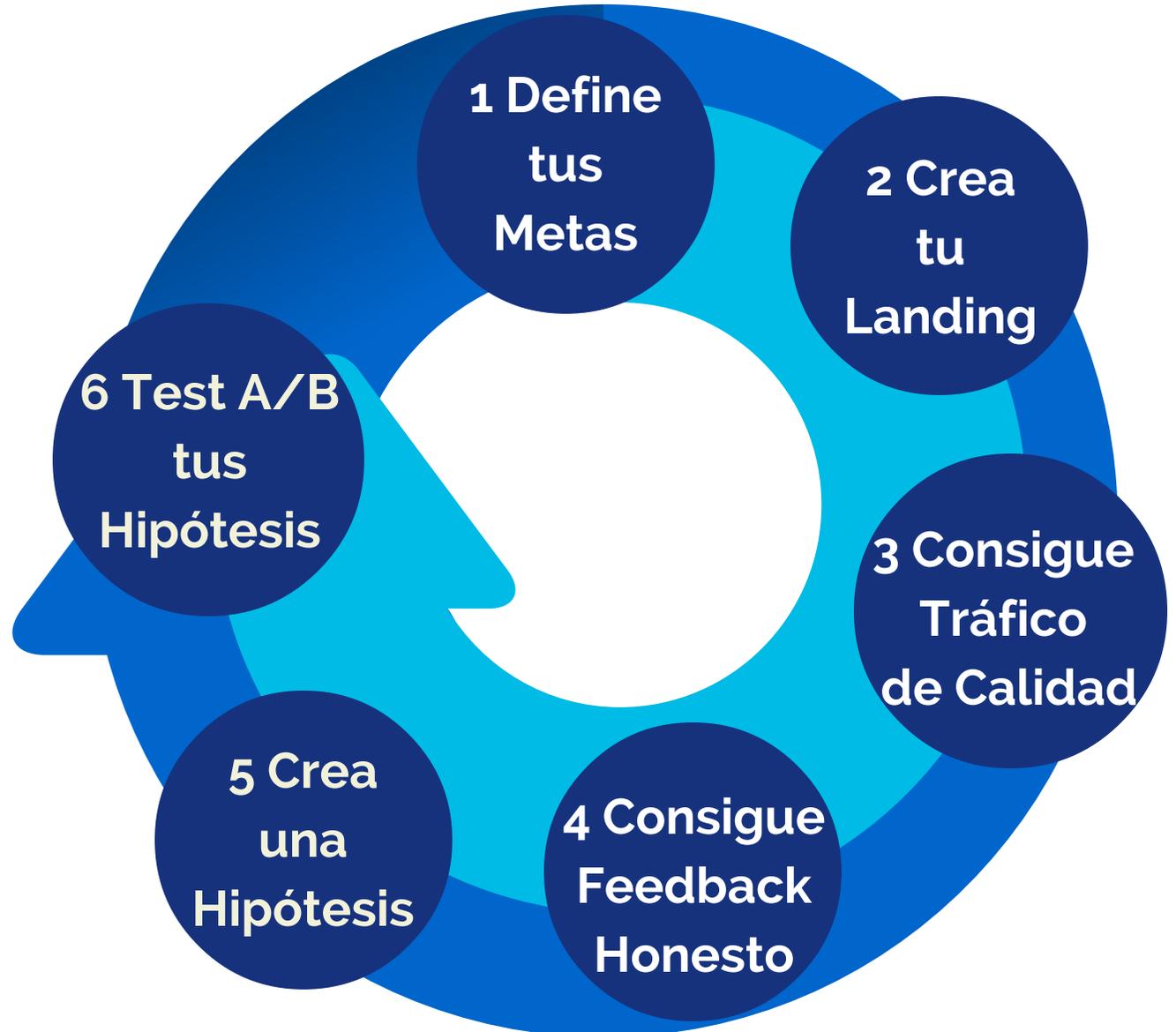
Qué es LPO (Landing Page Optimization)

El Proceso de Optimización de Páginas de Captura:

El círculo virtuoso para aumentar el Retorno de la Inversión

Los Test A/B te ayudarán a mejorar tus landing pages.

"El Uso de Landing Pages en tus campañas de marketing mejora la Conversión al menos un 25%. Hacer Tests continuamente puede doblar esta cifra" - Omniture



Entendiendo la Realidad



El Ciclo de Compra



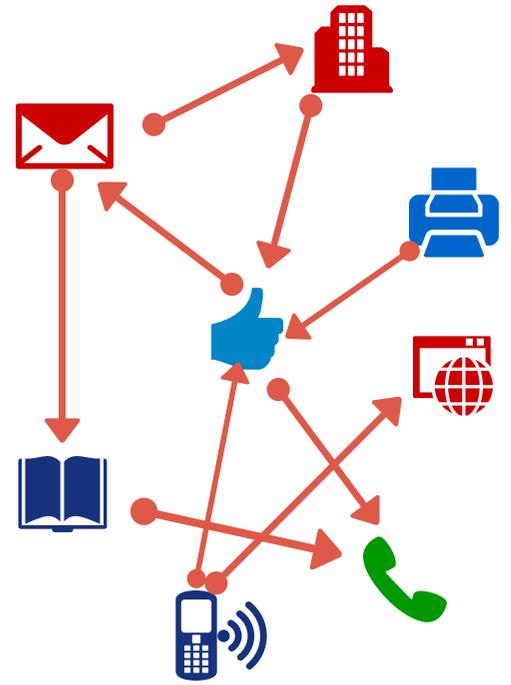
El Ciclo de Venta

¿Por Qué Marketing Automático con BNS AiO?



Puedes convertirte en un Profesional del Marketing Automático con la Ayuda y Formación de BNS Worldwide

Antes

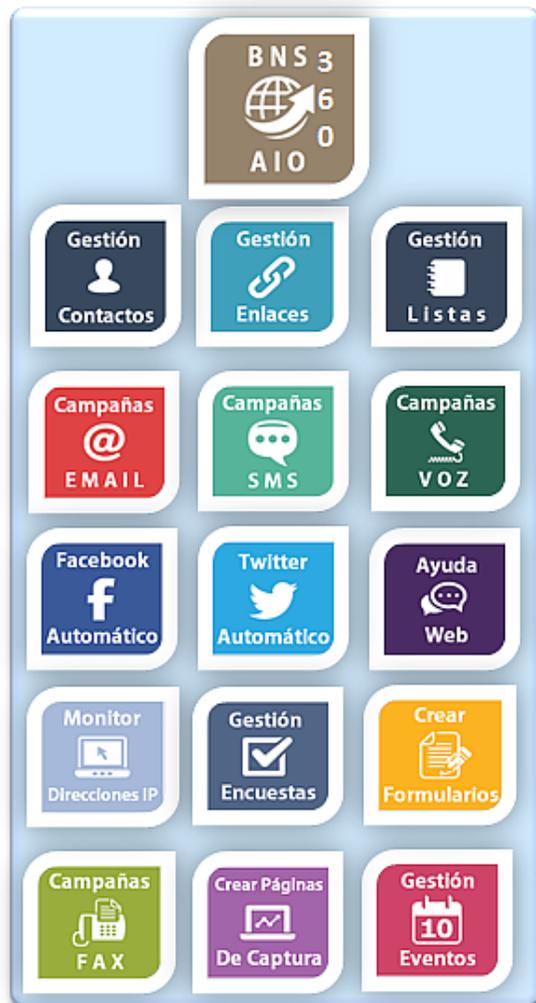


con BNS AiO



¿Qué es BNS AiO?

16 Herramientas Integradas y Muy Fáciles de Usar que te Ayudarán a Automatizar todos los Procesos de Marketing y Comunicación, Ahorrando Tiempo, Dinero y Recursos



Marketing Automático para:

- ✉ Comunicarte con tus contactos usando todos los canales.
- ✉ Rastrear su comportamiento en tiempo real.
- ✉ Conseguir su lealtad con contenido personalizado adaptado a sus intereses.
- ✉ Y hacer crecer tu negocio...

...De Forma Automática