

Checklist: Como fazer uma Landing Page

Conteúdo



Criar o título da Landing Page

Dica: os títulos devem aguçar a curiosidade do leitor e descrever o que o usuário vai ganhar com a conversão. Além disso, citar o nome de um profissional conhecido no mercado e mencionar algum serviço conhecido pelos usuários também é desejável.



Criar o subtítulo da Landing Page

Dica: o subtítulo deve dar informações extras que podem ser decisivas para convencer o usuário a clicar para obter o produto ou serviço.



Escrever os textos da Landing Page

Dica: o texto da Landing Page deve descrever melhor a oferta para conseguir vender bem a ideia, eliminar pontos de dúvidas e definir expectativas. Use frases curtas, escolha os pontos mais importantes e fale dos benefícios que a oferta gera.



Definir imagens para a Landing Page

Dica: use uma imagem que reflita a sua oferta. Evite imagens generalistas, que podem atrapalhar a conversão. No caso de ofertas que podem ser mostradas de alguma forma, opte por fazê-lo. Mostre telas do software e partes do webinar/eBook para transmitir credibilidade sobre a oferta.

Design



Escolher um modelo de página em que o conteúdo planejado se adapte

Dica: não use o mesmo modelo de Landing Page para qualquer oferta. O modelo que você escolher deverá estar relacionado ao tamanho do texto, à quantidade de itens abordados, tipo de imagem etc.



Adicionar o conteúdo à página

Dica: utilize algum software para criação de Landing Pages, como o RD Station. Dessa forma, é mais fácil adicionar o conteúdo à página.



Determinar os campos do formulário

Dica: a quantidade e os tipos de campo do formulário devem variar conforme o tipo da oferta, a persona para a qual a oferta é destinada, o provável estágio do funil em que o visitante se encontra etc. Ou você pode utilizar progressive profiling, formulários inteligentes que perguntam apenas o que seu Lead ainda não respondeu, caso essa opção esteja disponível no seu software de criação de Landing Pages.



Customizar a identidade e imagens da página

Dica: é importante que a Landing Page tenha uma identidade visual que case com a identidade visual da sua empresa, mas nem sempre o layout mais bonito é o que converte mais. Use cores contrastantes e dê destaque aos Calls-to-Action

Configurações



Inserir URL

Dica: utilize a palavra-chave e crie uma URL amigável.



Configurar imagem de promoção em redes sociais

Dica: insira uma imagem de promoção em redes sociais no campo de configurações do seu software de Landing Pages para que, ao publicá-la nas redes sociais, a imagem relacionada à oferta apareça automaticamente na postagem



Criar e configurar um email de agradecimento

Dica: é importante criar e configurar um email de agradecimento, para que o visitante receba a oferta em sua caixa de entrada quando converter e se tornar Lead.



Determinar o Lead Scoring

Dica: o Lead Scoring permite que você classifique e pontue determinado Lead de acordo com suas características e comportamentos em relação às suas ofertas.

Configurações



Criar a página de agradecimento (thank you page)

Dica: recomendamos ter uma thank you page para a sua oferta, ou seja, uma página de agradecimento ou confirmação onde o Lead terá acesso à oferta. Uma dica nessa página é ter uma oferta complementar.



Redirecionar a Landing Page para a thank you page



Redirecionar a Thank You Page para o material a ser baixado



Ativar as notificações de conversão

Dica: o Lead Scoring permite que você classifique e pontue determinado Lead de acordo com suas características e comportamentos em relação às suas ofertas.



Ativar as notificações de conversão

Dica: é importante que você receba, como empresa, o aviso de que alguém acabou virar Lead. Isso ajuda a abordar o Lead com agilidade, o que aumenta a eficiência do relacionamento.



Acompanhar as taxas de conversão e fazer testes

Dica: acompanhe as taxas de conversão e faça alterações em relação à versão original da Landing Page. Uma boa forma de experimentar é realizar testes A/B com a versão original e a versão alterada.