

PERCHÉ?

Perché ti permette di ottimizzare i tuoi sforzi e migliorare il tuo ROI

LINK UTILI

→ www.rateservizi.it

COS'È UNA LANDING PAGE E PERCHÉ DOVRESTI AVERNE UNA?

Una landing page è una **pagina web indipendente** su cui si approda (dall'inglese TO LAND che significa proprio atterrare, approdare) dopo aver cliccato su un link contenuto in una mail o in un messaggio, un annuncio o un altro tipo di invito.

L'obiettivo di queste pagine è spingere l'utente a compiere un'azione utile al nostro business: lasciare un contatto perché tu possa richiamarli, per esempio, o iscriversi ad un corso o ancora acquistare un prodotto o servizio.

Esistono due tipologie di landing page:

Le **landing page lead capture** hanno come obiettivo principale quello di generare lead ossia raccogliere contatti e nominativi di persone interessate, o potenzialmente tali, al nostro prodotto o servizio. Lo si fa inserendo un modulo di raccolta contatti (facendo attenzione alla **Privacy!**) che viene compilato in cambio di qualcosa, tipicamente un buono sconto, un omaggio o qualcosa di simile.

Le informazioni così raccolte ti saranno poi utili per ricontattare la persona e condurla all'acquisto e, successivamente, alla fidelizzazione. Va da sé che più saranno le informazioni che raccoglierai con il modulo tanto più avrai la possibilità di personalizzare le future comunicazioni.

Le **landing page Click-Through, o squeeze page**, sono incentrate sul pulsante CTA (call to action) che può essere ripetuta anche più volte all'interno della stessa landing page.

Come funziona il pulsante CTA?

Quando l'utente clicca sul bottone viene immediatamente reindirizzato su una pagina in cui può portare a termine l'azione per cui è stata creata la landing (l'acquisto, per esempio, o un'iscrizione).

In questo caso, l'intento della landing page è portare l'utente all'acquisto. Per questo, spesso contengono descrizioni e dettagli sui servizi o prodotti proposti, video che ne illustrano i vantaggi o le testimonianze di chi li ha già provati.

Ma perché utilizzare una landing e non direttamente una pagina del sito? Innanzitutto la landing è studiata per la conversione. Se approdo genericamente sulla home page di un sito avrò maggiori possibilità di uscire, se invece approdo su una pagina creata ad hoc per farmi compiere una determinata azione sarà più probabile che io la compia. Questo mi permette quindi di ottimizzare al meglio il mio budget e di incrementare il mio ROI.

Hai bisogno anche tu di una landing page? [#chiediloarateservizi](#)

