

ELEMENTOS DE UMA BOA LANDING PAGE

1.

A primeira coisa que você precisa entender é que não tem como fazer uma boa landing page sem ter uma tonelada de boas referências no assunto. Não fique preso em referências de landing page apenas de gestores de tráfego.

2.

Por isso, colete pelo menos 5 boas referências variadas antes de colocar a mão na massa. Você pode contratar alguém para fazer a sua landing page ou usar ferramentas que criam páginas de forma profissional.

3.

A *headline*, a *subheadline* e o botão são os aspectos mais importantes de uma landing page. Os textos em uma página comunicam com o seu público-alvo, então, cuidado para não fazer chamadas muito genéricas.

4.

A sua *headline* precisa ser urgente, única, útil e ultra-específica. Se ela comprar com esses requisitos você vai alcançar os clientes que deseja. Por isso, gaste tempo com os textos da sua página para performar melhor.

5.

Outros elementos importantes para sua chamada são: benefícios, sacada contraintuitiva, inimigo em comum. Além disso, o texto do botão deve induzir o lead a fazer uma aplicação ou se inscrever na consultoria, por exemplo.

6.

Faça uma seção explicando para quem é e para quem não é o seu serviço. Acrescente uma seção "quem sou eu" ou "quem somos nós" e coloque suas certificações. Não se esqueça das provas sociais e dos depoimentos.

7.

Faça uma seção explicando os benefícios e os seus entregáveis e uma destinada ao FAQ. Este é um checklist do que é imprescindível em uma boa *landing page*.

8.

Na aba "materiais" dentro do portal de conteúdo você pode acessar o bloco de notas desta aula com mais anotações sobre uma boa *landing page*.