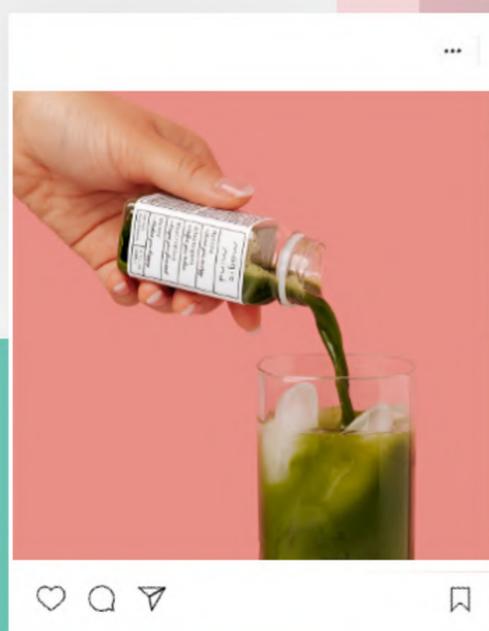
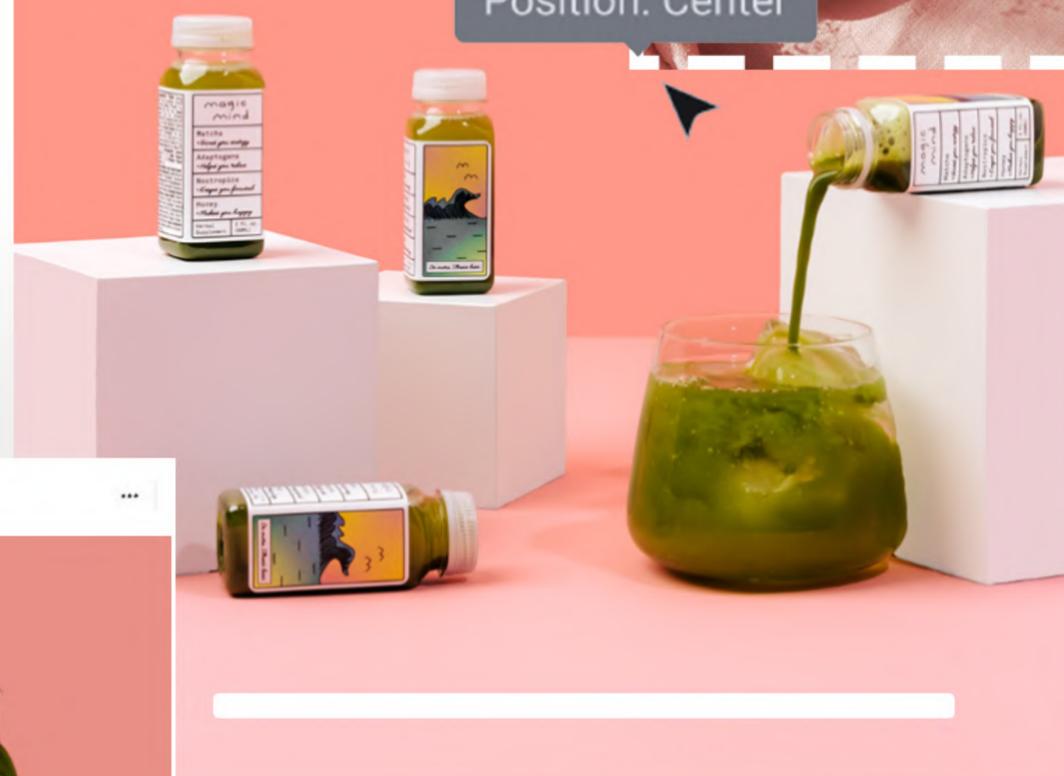


**Crea una
pagina di
destinazione in
conversione!**



Position: Center



Designed by

BOWWE

Come creare una pagina di destinazione che converte?

Una pagina di destinazione è solitamente un sito Web di una pagina progettato per raggiungere un unico obiettivo di conversione. Poiché si concentra solo su un obiettivo, anche il suo contenuto riguarda solo questo. Pertanto, è meno elaborato di un normale sito Web. Ma perché vengono create pagine di destinazione quando anche i siti Web sono orientati alla conversione?

La pagina di destinazione differisce dai siti Internet in quanto dovrebbe raggiungere un obiettivo di conversione, mentre i siti normali possono averne anche una dozzina! Se vuoi ottenere risultati specifici, è meglio utilizzare una pagina di destinazione per questo scopo. Come mai? Poiché non distrae i destinatari (a causa del suo contenuto limitato), ha maggiori possibilità di persuaderli a compiere un'azione significativa.

Imparerai come creare una pagina di destinazione che raggiunga l'obiettivo di conversione e raggiunga risultati elevati da questo materiale. Le informazioni qui raccolte sono state preparate sulla base di molte analisi di pagine di destinazione di vari settori e molti anni di esperienza nella creazione di pagine di destinazione per i clienti BOWWE.

Se a questo materiale mancano alcune informazioni importanti per te, o vorresti saperne di più sulla creazione di una pagina di destinazione e sulla crescita di un'attività, dai un'occhiata al blog BOWWE (<https://bowwe.com/it/blog>) o contattaci (<https://bowwe.com/it/contatti>)!

**Controlla se la tua pagina
di destinazione...**

È concentrato su un obiettivo

L'inclusione di più offerte può ridurre le conversioni della pagina di destinazione fino al 266%.*

Una pagina di destinazione differisce dai normali siti Web in quanto è focalizzata su un obiettivo di conversione. Di conseguenza, dà risultati molto migliori perché non distrae i destinatari mostrando loro, ad esempio, molte offerte.

Come creare una pagina di destinazione con un obiettivo?

1. Sii chiaro sull'offerta

La pagina di destinazione dovrebbe mostrare l'offerta relativa al suo scopo. Se, ad esempio, vuoi aumentare le vendite di uno di questi prodotti, non mostrare nella tua Landing page che hai anche altre offerte.

2. Controlla se è facile da navigare

Se gli utenti possono navigare facilmente e rapidamente sulla tua pagina di destinazione trovando ciò di cui hanno bisogno, questa viene creata con un unico obiettivo in mente.

3. Fai un invito all'azione diretto

Se la tua pagina di destinazione ha un obiettivo ben definito, i pulsanti CTA lo sottolineano solo. Se la tua pagina di destinazione, ad esempio, deve raccogliere un pubblico per il webinar, il contenuto del pulsante CTA sarà qualcosa del genere: "Iscriviti al webinar".

*Fonte: BLULEADZ

È mirato in modo specifico

Includere i timori degli acquirenti nelle pagine di destinazione può aumentare i tassi di conversione dell'80%.*

La paura è un potente motivatore e quando i potenziali acquirenti vedono che comprendi le loro preoccupazioni e li hai affrontati nelle tue pagine di destinazione, è più probabile che si convertano.

Come creare una pagina di destinazione per destinatari specifici?

1. Chiarisci chiaramente chi è il tuo pubblico

I destinatari devono sapere immediatamente a chi è destinata la pagina di destinazione. Puoi anche esprimerlo direttamente "Corso di yoga veloce - per mamme impegnate". Se i destinatari si identificano con la comunicazione della Landing page, rimarranno più a lungo.

2. Personalizza tutti i contenuti per attirare il pubblico

Se la tua Landing page è finalizzata alla vendita, ad esempio, di seggiolini per auto, sarà ovvio che sarà indirizzata a genitori con bambini piccoli. Pertanto, vale la pena mostrarlo nei tuoi contenuti pubblicando foto di genitori con figli e contenuti simili ingenui ai destinatari.

3. Fare riferimento alle esperienze e ai problemi dei destinatari

Evidenzia quale problema sta risolvendo il tuo prodotto o servizio. I destinatari devono essere certi che quanto promosso sulla Landing page sia rivolto a loro e soddisfi le loro esigenze.

*Fonte: <https://grippid.io/b2b-inbound-marketing/10-lessons-from-inbound-2019/>

Buona copia

9 per 10 persone che leggono il tuo titolo leggeranno anche CTA.*

Una buona copia su una pagina di destinazione di solito significa che il testo è ben scritto, conciso e di facile lettura. In genere significa anche che il testo è personalizzato per il pubblico specifico che sta visitando la pagina.

Come fare una grande copia sulla pagina di destinazione?

1. Mantieni breve

Alla gente non piacciono e non hanno tempo per i testi lunghi. Il contenuto a loro indirizzato deve essere breve, accattivante e persuasivo.

2. Rendilo avvincente

Ricorda che hai solo pochi secondi per attirare l'attenzione del destinatario e renderlo disponibile a leggere l'intera Landing Page. Pertanto, la copia non può essere impersonale o blanda. Può essere ancora più creativo purché sia convincente per il destinatario.

3. Includere una CTA

Un invito all'azione è un "must have" per ogni pagina di destinazione. Non dovrebbe essere limitato ai soli pulsanti CTA ma anche incluso nel resto del contenuto della pagina.

*Fonte: MarketingSherpa

È visivamente accattivante

Gli spettatori hanno l'80% di probabilità in più di leggere contenuti con immagini colorate.*

Nel contesto di una pagina di destinazione, visivamente accattivante generalmente significa che la pagina è piacevole per gli occhi, utilizza elementi visivi accattivanti per catturare l'attenzione dello spettatore ed è facile da navigare.

Come creare una landing page visivamente accattivante?

1. Usa immagini di alta qualità

Pubblica solo immagini di buona qualità che facciano chiaramente riferimento al contenuto della tua pagina di destinazione. Assicurati di convertire e comprimere ogni immagine in modo che le pagine non siano sovraccaricate.

2. Includere vari contenuti multimediali

È più probabile che il pubblico presti attenzione a contenuti interessanti (come grafica, video e podcast). L'aggiunta di varietà alla tua pagina di destinazione aumenterà le possibilità che i destinatari rimangano più a lungo sulla pagina e realizzeranno una conversione cruciale.

3. Mantieni l'equilibrio

Posizionare contenuti diversi sulla pagina di destinazione è essenziale, ma è facile dimenticarli e darne troppo, il che distrae il destinatario dall'obiettivo della pagina di destinazione. Pertanto, assicurati di pubblicare solo contenuti di valore che possono aiutare ad aumentare la conversione.

*Fonte: Xerox

È mobile friendly

L'86% delle principali landing page è mobile friendly. *

Nel contesto di una Landing page, reattività significa che la pagina è in grado di adattarsi alle dimensioni dello schermo del dispositivo che la sta visualizzando. Ciò significa che il testo sarà dimensionato in modo appropriato, le immagini verranno visualizzate correttamente e il layout sarà facile da navigare.

Come rendere responsive la pagina di destinazione?

1. Usa caratteri grandi e di facile lettura

In generale, ogni pagina non dovrebbe contenere più di tre tipi di font di facile lettura e che corrispondano all'oggetto e all'aspetto della pagina di destinazione.

2. Riduci al minimo le immagini e altri contenuti multimediali

I media catturano l'attenzione del tuo pubblico ma possono anche distrarlo dal vero scopo della tua pagina di destinazione. In molti casi, un'ottimizzazione inadeguata rallenta la velocità della pagina. Pertanto, limita i contenuti multimediali a quelli più necessari.

3. Controlla la pagina su una varietà di dispositivi e dimensioni dello schermo

La tua pagina di destinazione deve funzionare bene e avere un bell'aspetto sui monitor di computer e altri dispositivi mobili. Se la tua pagina di destinazione non si comporta come dovrebbe su qualsiasi dispositivo, la sua conversione diminuirà notevolmente.

*Fonte: <https://niftymarketing.com/optimal-local-landing-page-infographic/>

Mostra prove sociali

Circa 9 consumatori su 10 si fidano di recensioni e testimonianze*

È raro che le persone acquistino alla cieca un prodotto o utilizzino servizi. Prima di prendere qualsiasi decisione di acquisto, la maggior parte delle persone cerca opinioni e recensioni, che considerano una prova di fiducia in un determinato prodotto o servizio.

Come mostrare le recensioni su una pagina di destinazione?

1. **Pubblica solo recensioni oneste e accurate**

Un'opinione genuina e onesta vale più di poche approvazioni false e acquistate. Inoltre, non è così difficile verificarne la veridicità, quindi posta solo opinioni autentiche.

2. **Assicurati che le recensioni siano pertinenti allo scopo della pagina di destinazione**

Se la pagina di destinazione convince le persone ad acquistare il tuo prodotto, le opinioni dovrebbero riguardarlo, non l'azienda stessa.

3. **Prenditi cura della loro forma**

Ricorda che le opinioni possono essere confuse in varie forme. Non deve essere necessariamente il testo stesso. Puoi aggiungere una versione video della raccomandazione per la varietà. Tuttavia, assicurati sempre che il modulo sia accessibile e invitante.

*Fonte: Search Engine Land

È testato e ottimizzato

Il test con il targeting corretto può aumentare la conversione del 300% o più.*

Testare la Landing page significa verificare quali soluzioni funzionano e quali no e ottimizzarle adeguatamente ai risultati ottenuti.

Come testare e ottimizzare la pagina di destinazione?

1. Eseguire un test A/B

Creando diverse versioni delle pagine di destinazione, puoi vedere meglio quali stanno ottenendo i migliori risultati e creare la versione finale della pagina di destinazione.

2. Tieni d'occhio i risultati

Controlla sempre i risultati della tua pagina di destinazione. Prima di tutto, presta attenzione alla quantità di conversione, al numero di visite o al tempo trascorso sul sito web. In questo modo, reagirai più rapidamente ai risultati peggiori e apporterai le correzioni necessarie.

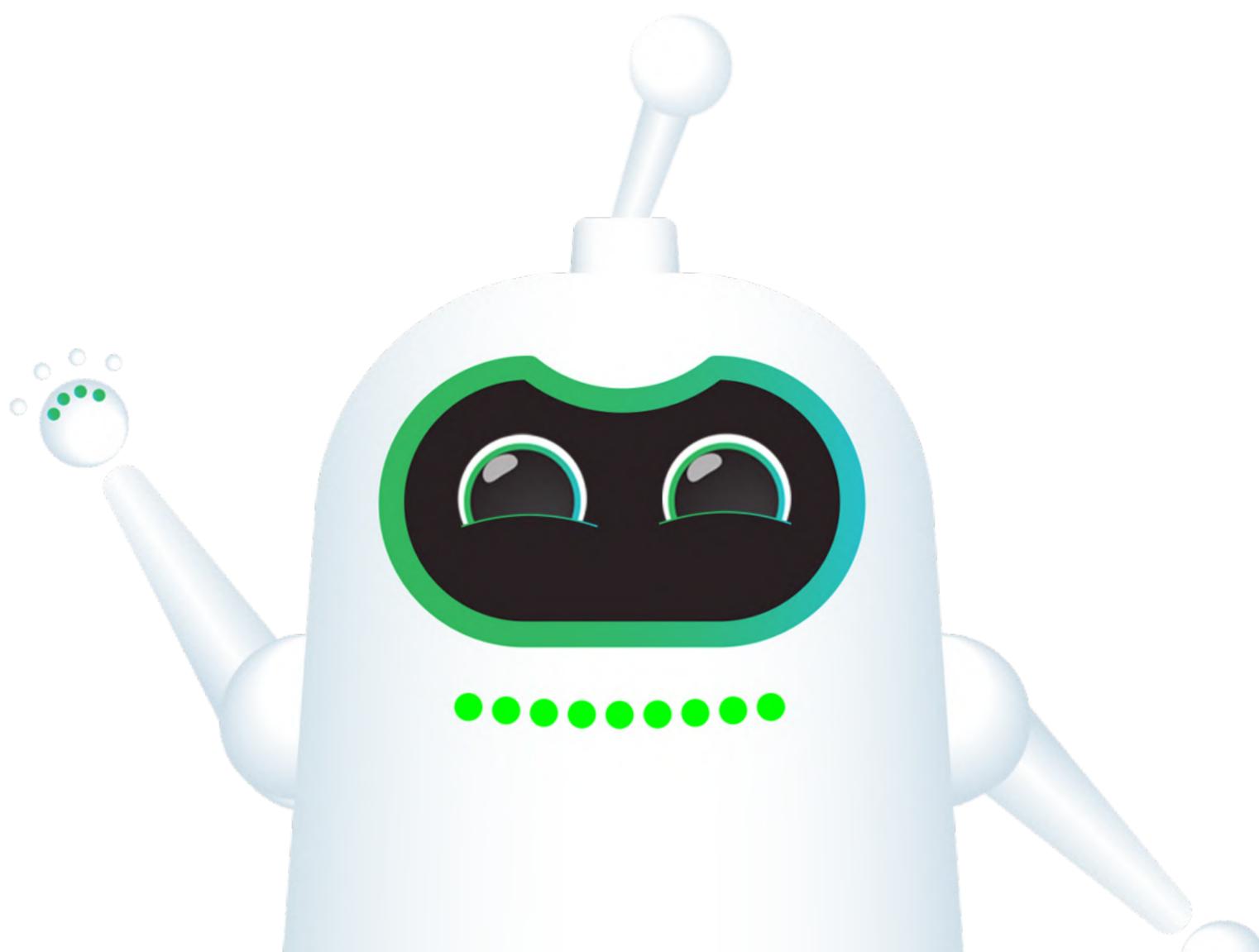
3. Apportare correzioni

Ad esempio, se il tuo pubblico non trascorre più tempo sulla pagina di destinazione, devi iniziare a cercare il motivo. È possibile che ciò sia causato da un caricamento della pagina troppo lungo. Se identifichi rapidamente il problema e introduci le correzioni necessarie, eviterai una diminuzione più significativa della conversione e persino la migliorerai.

*Fonte: <https://techjury.net/blog/landing-page-statistics/#gref> (STEELHOUSE)

Crea una pagina di destinazione - riepilogo

L'elenco di controllo sopra con suggerimenti ti aiuterà a creare una pagina di destinazione efficace per ottenere un'elevata conversione. Questo materiale fa anche parte di un articolo sulla pagina di destinazione più ampio e approfondito che puoi trovare qui: <https://bowwe.com/it/blog/come-creare-una-landing-page>. Controllalo e scopri come creare una pagina di destinazione ad alta conversione che porterà i tuoi grandi risultati!



BOWWE

Autore: Karol Andruszków

Coautori: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Grafica e illustrazioni: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-3-6

**Hai domande o vorresti
condividi le tue conoscenze con noi?**

Si prega di contattare il team BOWWE.com per posta

hello@bowwe.com



Autore:

Karol Andruszków
CEO BOWWE

Fonte:

[Come creare passo dopo passo una landing page ad alta conversione?](#)

Controlla anche:

[Costruttori di siti web. Un tutorial completo per principianti](#)

[17+ modi affidabili per scrivere un titolo accattivante](#)
[\[+ MODELLI DI TITOLO\]](#)

[I migliori caratteri per il tuo sito web](#)

[PER SAPERNE DI PIÙ!](#)

Informazioni su BOWWE:

BOWWE contiene tutto ciò che è essenziale per qualsiasi web designer, agenzia o azienda per creare un sito Web straordinario e diventare visibile sul Web. L'intuitivo creatore drag-and-drop ti consente di liberare la tua ingegnosità e il tuo talento creando siti Web sempre migliori. Dimentica le limitazioni. In BOWWE, ogni elemento del sito web può essere personalizzato con una precisione pixel-perfetta.

Un sito Web straordinario, una pagina di destinazione altamente convertibile, un portfolio accattivante o qualsiasi altro progetto online. Con un impressionante BOWWE Builder, tutte le tue idee possono essere realizzate!

Fai crescere la tua attività con Rocket SEO, integrazioni chiave, app potenti e supporto basato sui dati. Progetta, implementa, ottimizza e diventa un web-ruler!

Sito web:

<https://bowwe.com/it>

Blog:

<https://bowwe.com/it/blog>

Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

Instagram:

https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/

Il primo passo per una posizione incrollabile sul web è il tuo sito web.

Aumenta le tue abilità e ottieni la vera indipendenza!
Inizia subito a creare con BOWWE!

[CREARE UN ACCOUNT!](#)

BOWWE