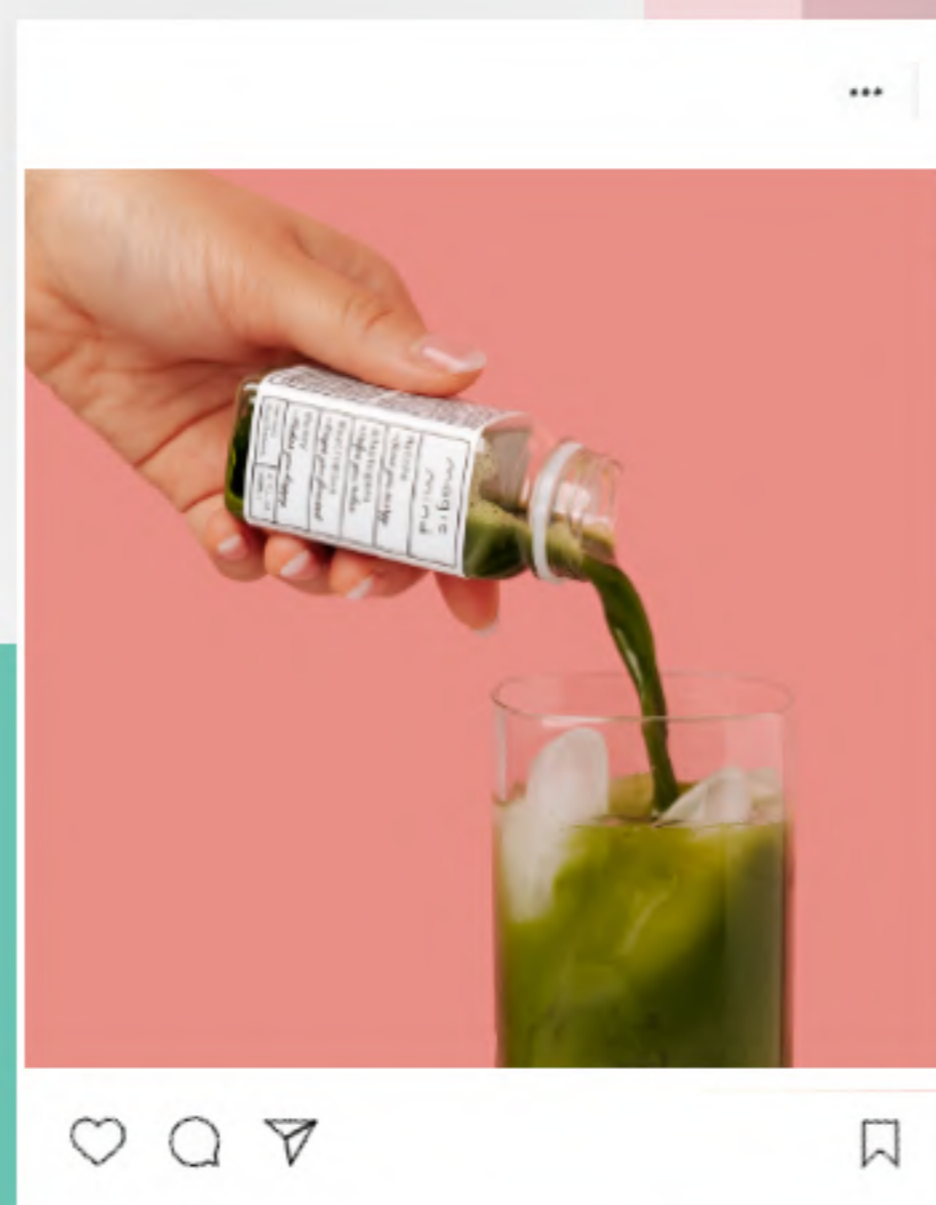
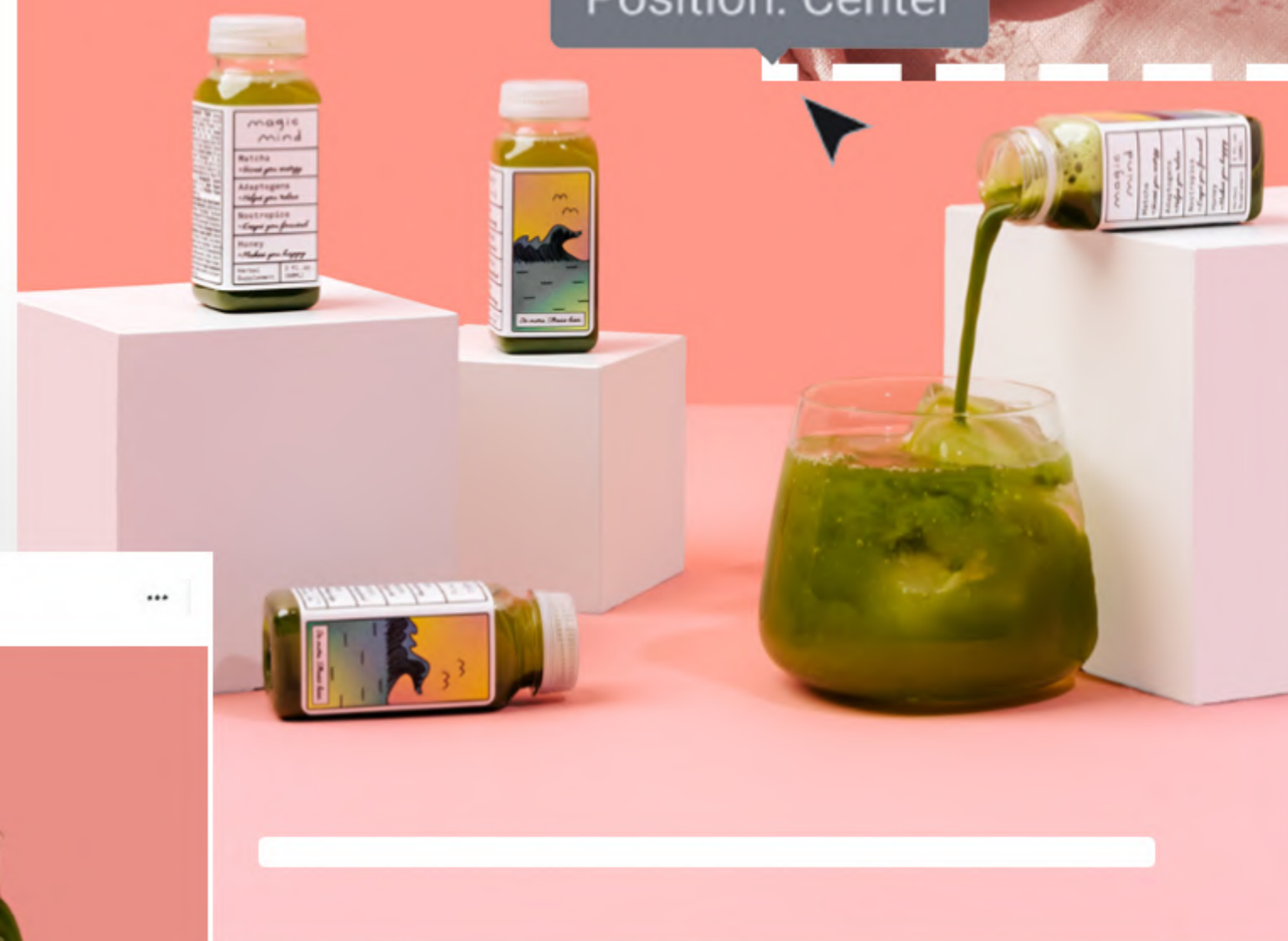


**Crie uma
página de
destino de
conversão!**



Designed by

BOWWE

Como criar uma Landing Page que converte?

Uma página de destino geralmente é um site de uma página projetado para atender a uma única meta de conversão. Como ele se concentra apenas em um alvo, seu conteúdo também é apenas sobre ele. Portanto, é menos elaborado do que um site normal. Mas por que as Landing Pages são criadas quando os sites também são orientados à conversão?

A página de destino difere dos sites da Internet, pois deve cumprir uma meta de conversão, enquanto os sites comuns podem ter até uma dúzia delas! Se você deseja obter resultados específicos, é melhor usar uma Landing page para essa finalidade. Por quê? Por não distrair os destinatários (devido ao seu conteúdo limitado), tem maior chance de persuadi-los a realizar uma ação significativa.

Você aprenderá a criar uma Landing Page que atingirá a meta de conversão e alcançará altos resultados com este material. As informações coletadas aqui foram preparadas com base em muitas análises de Landing Pages de vários setores e muitos anos de experiência na criação de Landing pages para clientes BOWWE.

Se este material está faltando alguma informação importante para você, ou você gostaria de saber mais sobre como criar uma Landing Page e expandir um negócio, confira o Blog BOWWE (<https://bowwe.com/pt/blog>) ou entre em contato conosco (<https://bowwe.com/en/contact-us>)!

**Verifique se sua página
de destino...**

Está focado em um objetivo

Incluir várias ofertas pode diminuir as conversões da página de destino em até 266%.*

Uma página de destino difere de sites comuns, pois é focada em uma meta de conversão. Como resultado, dá resultados muito melhores porque não distrai os destinatários mostrando-lhes, por exemplo, muitas ofertas.

Como criar uma Landing Page com um objetivo?

1. Seja claro sobre a oferta

A Landing page deve mostrar a oferta relacionada ao seu propósito. Se, por exemplo, você deseja que as vendas de um desses produtos aumentem, não mostre em sua Landing page que você também tem outras ofertas.

2. Verifique se é fácil navegar

Se os usuários puderem navegar com facilidade e rapidez em sua página de destino enquanto encontram o que precisam, ela é criada com um único objetivo em mente.

3. Faça um call to action direto

Se sua página de destino tiver um objetivo claramente definido, os botões de CTA apenas o sublinharão. Se a sua página de destino, por exemplo, for coletar uma audiência para o webinar, o conteúdo do botão CTA será algo assim - "Inscreva-se no webinar".

*Fonte: BLULEADZ

É especificamente direcionado

Incluir os medos do comprador nas páginas de destino pode aumentar as taxas de conversão em 80%.*

O medo é um motivador poderoso e, quando os compradores em potencial percebem que você entende suas preocupações e as aborda em suas páginas de destino, é mais provável que eles convertam.

Como criar uma Landing Page para destinatários específicos?

1. Deixe claro quem é seu público

Os destinatários devem saber imediatamente a quem se destina a página de destino. Você pode até expressar diretamente "Curso de ioga rápido - para mães ocupadas". Se os destinatários se identificarem com a comunicação da página de destino, eles ficarão mais tempo.

2. Adapte todo o conteúdo para atrair o público

Se a sua Landing page se destina a vender, por exemplo, cadeiras de criança para um automóvel, será óbvio que será dirigida a pais com filhos pequenos. Portanto, vale a pena mostrá-lo em seu conteúdo postando fotos de pais com filhos e conteúdos semelhantes naivizando os destinatários.

3. Consulte as experiências e problemas dos destinatários

Destaque qual problema seu produto ou serviço está resolvendo. Os destinatários devem ter certeza de que o que é promovido na página de destino é direcionado a eles e atende às suas necessidades.

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

Tenha uma ótima cópia

9 para 10 pessoas lendo seu título também lerão CTA.*

Uma boa cópia em uma Landing page geralmente significa que o texto está bem escrito, conciso e fácil de ler. Também normalmente significa que o texto é adaptado ao público específico que está visitando a página.

Como fazer uma ótima cópia na página de destino?

1. Mantenha-o curto

As pessoas não gostam e não têm tempo para textos longos. O conteúdo dirigido a eles deve ser curto, cativante e persuasivo.

2. Torne-o atraente

Lembre-se de que você tem apenas alguns segundos para chamar a atenção do destinatário e deixá-lo disposto a ler toda a Landing Page. Portanto, a cópia não pode ser impessoal ou sem graça. Pode ser ainda mais criativo, desde que seja convincente para o destinatário.

3. Inclua um CTA

Uma chamada para ação é um "obrigatório" para cada página de destino. Não deve ser limitado apenas aos botões de CTA, mas também incluído no restante do conteúdo da página.

*Fonte: MarketingSherpa

É visualmente atraente

Os espectadores são 80% mais propensos a ler conteúdo com recursos visuais coloridos.*

No contexto de uma página de destino, visualmente atraente geralmente significa que a página é agradável aos olhos, usa recursos visuais atraentes para capturar a atenção do espectador e é fácil de navegar.

Como fazer uma Landing Page visualmente atraente?

1. Use imagens de alta qualidade

Publique apenas imagens de boa qualidade que se refiram claramente ao conteúdo da sua página de destino. Certifique-se de converter e compactar cada imagem para que as páginas não fiquem sobrecarregadas.

2. Inclua vários recursos multimídia

É mais provável que o público preste atenção a conteúdo interessante (como gráficos, vídeos e podcasts). Adicionar variedade à sua página de destino aumentará as chances de os destinatários ficarem mais tempo na página e fazer uma conversão crucial.

3. Mantenha o equilíbrio

Colocar conteúdo diferente na Landing page é essencial, mas é fácil esquecer e dar demais, o que distrairá o destinatário do objetivo da Landing page. Portanto, certifique-se de postar apenas conteúdo valioso que possa ajudar a aumentar a conversão.

*Fonte: Xerox

É compatível com dispositivos móveis

86% das principais páginas de destino são compatíveis com dispositivos móveis. *

No contexto de uma Landing page, a capacidade de resposta significa que a página é capaz de se adaptar ao tamanho da tela do dispositivo que a está visualizando. Isso significa que o texto será dimensionado adequadamente, as imagens serão exibidas corretamente e o layout será fácil de navegar.

Como tornar a página de destino responsiva?

1. Use fontes grandes e fáceis de ler

Em geral, cada página deve conter no máximo três tipos de fontes fáceis de ler e que correspondam ao assunto e à aparência da página de destino.

2. Reduza ao mínimo as imagens e outras mídias

A mídia chama a atenção do seu público, mas também pode distraí-lo do verdadeiro propósito da sua página de destino. Em muitos casos, a otimização inadequada diminui a velocidade da página. Portanto, limite a multimídia aos mais necessários.

3. Verifique a página em vários dispositivos e tamanhos de tela

Sua página de destino deve funcionar bem e ter uma boa aparência em monitores de computador e outros dispositivos móveis. Se sua página de destino não se comportar como deveria em qualquer dispositivo, sua conversão cairá significativamente.

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

Mostrar prova social

Cerca de 9 em cada 10 consumidores confiam em avaliações e depoimentos*

É raro as pessoas comprarem cegamente um produto ou usarem serviços. Antes de tomar qualquer decisão de compra, a maioria das pessoas busca opiniões e avaliações, que tratam como prova de confiança em determinado produto ou serviço.

Como mostrar comentários em uma página de destino?

1. Publique apenas avaliações honestas e precisas

Uma opinião genuína e honesta vale mais do que alguns endossos falsos e comprados. Além disso, não é tão difícil verificar sua veracidade, então poste apenas opiniões autênticas.

2. Certifique-se de que as avaliações sejam relevantes para a finalidade da página de destino

Se a Landing page convencer as pessoas a comprar seu produto, as opiniões devem ser sobre ele, não sobre a empresa em si.

3. Cuide de sua forma

Lembre-se de que as opiniões podem ser misturadas de várias formas. Não precisa necessariamente ser o próprio texto. Você pode adicionar uma versão em vídeo da recomendação de variedade. No entanto, sempre certifique-se de que o formulário seja acessível e convidativo.

*Fonte: Search Engine Land

É testado e otimizado

Testar com a segmentação adequada pode aumentar a conversão em 300% ou mais.*

Testar a Landing page é verificar quais soluções funcionam e quais não funcionam e otimizá-la adequadamente aos resultados obtidos.

Como testar e otimizar a página de destino?

1. Execute testes A/B

Ao criar diferentes versões das Landing Pages, você pode ver melhor quais estão obtendo os melhores resultados e criar a versão final da Landing page.

2. Fique de olho nos resultados

Verifique os resultados da sua página de destino o tempo todo. Antes de tudo, preste atenção na quantidade de conversão, no número de visitas ou no tempo gasto no site. Dessa forma, você reagirá mais rapidamente aos piores resultados e fará as correções necessárias.

3. Faça correções

Por exemplo, se seu público não passa mais tempo na página de destino, você precisa começar a procurar o motivo. Pode acontecer que isso seja causado por um carregamento de página muito longo. Se você identificar rapidamente o problema e introduzir as correções necessárias, evitará uma diminuição mais significativa na conversão e até a melhorará.

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

Criar uma página de destino - resumo

A lista de verificação acima com dicas ajudará você a criar uma Landing Page eficaz para obter uma alta conversão. Este material também faz parte de um artigo mais extenso e aprofundado da página de destino que você pode encontrar aqui: <https://bowwe.com/en/blog/what-is-landing-page-and-how-to-create-isto>. Confira e saiba como criar uma Landing Page de alta conversão que trará seus ótimos resultados!



BOWWE

Autor: Karol Andruszków

Coautores: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Gráficos e ilustrações: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-3-6

**Você tem dúvidas ou gostaria de
compartilhar seu conhecimento conosco?**

Entre em contato com a equipe

BOWWE.com por e-mail

hello@bowwe.com



Autor:

Karol Andruszków
CEO BOWWE

Fonte:

[Site para pequenas empresas. Como criá-lo? O que deve conter?](#)

Verifique também:

[Os segredos das páginas de destino de alta conversão](#)

[Power Words - o que são e por que todos deveriam usá-las? \[Lista completa\]](#)

[As melhores fontes para o seu site](#)

[CONSULTE MAIS INFORMAÇÃO!](#)

Sobre o BOWWE:

O BOWWE contém tudo o que é essencial para qualquer web designer, agência ou empresa criar um site incrível e se tornar visível na web. O criador intuitivo de arrastar e soltar permite que você libere sua engenhosidade e talento criando sites cada vez melhores. Esqueça as limitações. No BOWWE, cada elemento do site pode ser personalizado com precisão de pixel perfeita.

Um site notável, página de destino de alta conversão, portfólio atraente ou qualquer outro projeto online. Com um impressionante construtor BOWWE, todas as suas ideias podem ser concretizadas!

Expanda seus negócios com SEO de foguete, integrações importantes, aplicativos poderosos e suporte orientado por dados. Projete, implemente, otimize e torne-se um governante da web!

Local na rede Internet:

<https://bowwe.com/pt>

Blog:

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

Facebook:

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

Instagram:

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

O primeiro passo para uma posição firme na web é o seu site.

Aumente suas habilidades e ganhe verdadeira independência! Comece a criar com o BOWWE agora!

[CRIE A SUA CONTA AQUI!](#)

BOWWE