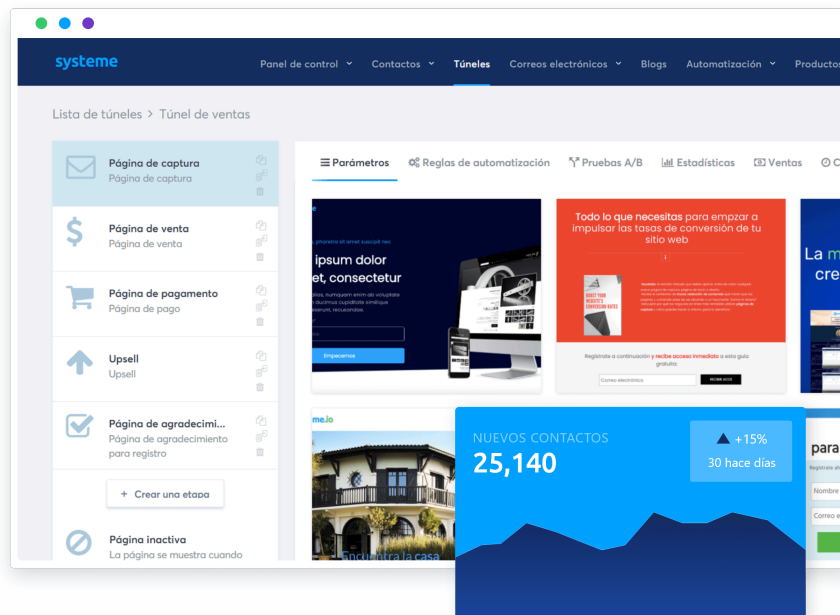




Antonio Echeverría

Oriento a emprendedores en ventas por internet, creando su proceso de venta en solo 7 días.

Guía definitiva para hacer páginas de venta efectivas



En esta guía te voy a explicar cómo puedes hacer una landing page de ventas y estructurar su información para que sea más efectiva para vender.

a.- Primero que es una página de ventas:

Funciona con

La página de ventas es una página web en la que presentas un producto, sus beneficios, características y demás argumentos para persuadir al visitante a hacer la compra. Si esta persona manifiesta interés, es direccionada a una página de checkout, en la que selecciona la forma de pago y pone sus datos.

b.- Estructura de la página de ventas:

Ahora vamos a ver cuál es la estructura ideal para toda página de ventas no importando el tipo de producto o negocio a promover.

También conocerás los seis principales errores que debes de evitar para la elaboración de este tipo de páginas.

1.- Sección Que:

En esta sección deberás de poner la siguiente información que es la más importante porque es la primera información que ven las personas que llegan a tu página de ventas.

Lo primero es un título que resuma la oferta, producto o servicio que estás ofreciendo.

En segundo lugar debes escribir un subtítulo que amplie la información que estás ofreciendo con el título.

También debes de poner un botón para hacer un llamado a la acción es decir que realicen la compra.

En esta parte puedes incluir una imagen o un video explicativos de la oferta del producto o servicio.

En esta sección puedes poner en la cabecera de tu página web un timer con la expiración de la oferta para crear urgencia y necesidad de la compra.

2.- Sección Porqué:

Funciona con

En esta parte tú tienes que elaborar los argumentos de porque las personas deben de tomar acción para comprar el producto o servicio que estás ofreciendo.

Entonces en el primer párrafo de esta sección debes incluir la descripción de tu oferta, que incluye siempre dándole un alto valor a tu oferta, mencionando porque las personas deben adquirirla hoy y no mañana para crear urgencia.

Debes de considerar todas las cosas que puedes ofrecer para que esta oferta se atractiva para tus prospectos.

A continuación deberás de mencionar los beneficios que obtendrán las personas de la oferta de tu producto o servicio, es decir tienes que mencionar las soluciones que puede proporcionarle a tus prospectos la adquisición del producto o servicio que estás ofreciendo con esta oferta.

En este apartado nunca debes de poner las características de tu producto o servicio porque eso no es atractivo para las personas, es mejor mencionarles qué beneficios van a obtener sí compran el producto o servicio contigo.

También es muy importante, que a continuación menciones para quién es la oferta de este producto o servicio que estás promoviendo, para ir filtrando a las personas en el proceso de la venta.

En esta parte puedes incluir un botón con llamada a la acción que redirija a dónde está la sección de la oferta y el precio, que veremos más adelante.

Entre secciones puede incluir una frase persuasiva para que la gente se anime a comprar o adquirir tu oferta.

3.- Sección Como:

Funciona con

En esta parte tendrás que explicarle a tus prospectos cómo funciona tu producto o servicio y qué va a hacer después de que lo adquiera.

Es decir, el proceso que deberá seguir para adquirir el producto o servicio de tu oferta ya sea una cita, una descarga, un pago, una suscripción, o lo que tú decidas como estrategia para lograr la venta.

Es muy importante que en esta parte mencionas el precio y deberás enumerar todos los beneficios que las personas tendrán al adquirir tu producto o servicio.

Como parte muy importante, puedes poner prueba social si es que ya las tienes, es decir testimonio de clientes que ya te han comprado y lo que piensan de tu producto o servicio.

También deberes a mencionar las garantías que ofreces en la compra de esta oferta.

A continuación deberás de hacer un resumen de todo lo que obtendrán las personas al comprar tu producto o servicio y que deberás mencionar el precio de oferta que estás ofreciendo y todas las cosas que van a adquirir con la compra.

También es bueno que pongas una sección de preguntas frecuentes para reforzar toda la información que pusiste anteriormente en tu página de ventas.

Por cuestiones legales también deberás de incluir en el pie de página lo que son todas las políticas de privacidad, de cookies, de compras y términos y condiciones para cumplir con ellas.

c.- Códigos de seguimiento

Funciona con

Como parte fundamental de tu página de ventas deberas insertar los códigos de seguimiento de Facebook y de Google, para poder saber cuánto tráfico está teniendo tu página de ventas y el porcentaje de conversión que tienes.

Esto con el fin de poder hacer mejoras en tu página de ventas e ir teniendo un porcentaje de conversión cada vez mayor a través de las mejoras que te de este análisis.

También deberás incluir un código de aceptación, para lo que son las cookies de tu sitio web.

d.- 6 errores que debes evitar en tu página de ventas

1.- El error más común que se ve a la hora de desarrollar las páginas de ventas es que no se incluyen los códigos de seguimiento de Facebook y de Google esto impide que puedas mejorar la estructura de tu página de ventas para lograr aumentar la conversión y tener más ventas.

2.- Otro error muy típico es que generalmente no ponen videos en la primera sección de la página de ventas, y esto te puede ayudar mucho si la gente no te conoce, porque de esa manera te estás presentando ante ellos y puedes crear una impresión más profesional a la hora de explicar tu producto o servicio.

Además evita insertar un video de Youtube, mejor insertalo desde Vimeo

3.- Otro error que sucede mucho es que a la hora de tener una frase impactante solo la usan en una parte una sección de la página de ventas y lo mejor es que uses esa frase en diferentes secciones para poder impactar de una mejor manera a tus prospectos.

4.- Otra consideración importante es que de veras de poner un color diferente para cada sección de tu página de ventas esto con el fin de hacerla más atractiva y que las personas puedan distinguir cada una de esas secciones para que tengan una mejor lectura de la misma.

5.- Para que tu página de ventas pueda ser leída adecuadamente debes de darle mucha importancia a la tipografía es decir una tipografía que sea de fácil lectura y que sea suficientemente grande sobre todo en la versión móvil para que las personas puedan leer con facilidad y por favor evita el uso del color gris en los textos de tu página de ventas.

6.- Debes de darle mucha importancia a tu oferta, ofrecer mucho valor con la misma por el precio que estás ofreciendo para convencer a las personas de qué es una gran oferta debes mencionar Sí o sí los beneficios y tener un timer para crear urgencia para la compra.

e.- Consejos a considerar

1.- En tu página de ventas debes evitar poner el proceso del pago en otra página, debe estar insertada en la misma página de ventas y que todo el proceso se haga en la misma, para minimizar la perdida de conversiones por tener varios pasos en el pago.

2.- Copywriting.- Ya sabes la estructura que debes crear para tener una página de ventas efectiva, pero también es muy importante saber que decir y como decirlo para que las personas compren tu oferta.

Es por eso que debes darle también mucha importancia al texto que debe ir en tu página de ventas y para eso debes contratar los servicios de un copywriter para que los haga, que es el profesional que se dedica a crear estos textos persuasivos.

3.- Software para hacer tu página de ventas

Por fin ya tienes todo listo para crear tu página de ventas, es hora de elegir en que plataforma hacerla.

Te voy a ahorrar mucho tiempo de investigación ofreciéndote, la que para mi es la plataforma más sencilla para hacer páginas de ventas, embudos, blogs, automatizaciones de email marketing, sitios de membresía y cursos, etc.

Esta plataforma se llama Systeme.io, en este enlace puedes conocer sus funcionalidades. [VER](#)



Toño Echeverría

0 comments

Sort by



Add a comment...

[Facebook Comments Plugin](#)

[POLITICA DE PRIVACIDAD](#)

[AVISO LEGAL](#)
[DR 2023 ANTONIO ECHEVERRIA](#)

[POLITICA DE COOKIES](#)

[Actualizar Preferencias de las Cookies](#)

Funciona con