

Tworząc landing page, samodzielnie lub zlecając go do webmastera pamiętaj by posiadał on odpowiednie elementy, w zależności od powodu budowania landing page, dobierz odpowiednie elementy składowe.

Pamiętaj – landing page – musi być przede wszystkim prosty, czytelny!

| | | |
|--|---|--|
| I Segment - Nagłówek. | Nagłówek, chwytliwy tekst np.: | |
| | Przypomnienie problemu klienta | |
| | Przypomnienie promocji jaką masz dla klienta | |
| | Obietnica zysku | |
| | Obietnica lepszego jutra, po zakupie produktu, usługi | |
| | Ostrzeżenie co się stanie gdy nie skorzysta | |
| | Inny chwytliwy nagłówek | |
| I Segment – Jak mogę Ci pomóc | Pokaż, jak Twój produkt, usługa rozwiązuje problemy klienta. | |
| II Segment – Korzyści z produktu, usługi | Podkreśl korzyści wynikające z zakupu Twojego produktu, usługi – Mów korzyściami nie cechami! | |
| III Segment Przedstawienie produktu | Przedstaw swój produkt, dodaj formularz kontaktowy lub inne informacje mówiące jak można go zamówić, kupić... | |
| IV Segment - inni są zadowoleni to i ja będę | Social proof- dowód społeczny, pozytywne opinie o produkcie, firmie, najlepiej osoby, z zdjęciem imię i nazwisko to musi być wiarygodne! | |
| V Segment – Co zyskasz kupując produkt – podkreślenie korzyści | Podaj co osoba zyskuje kupując Twój produkt/usługę. | |
| VI- Segment – kup teraz bo zabraknie | Pokaż ograniczenia związane z produktem usługą – czasowe np. nie obsłużysz więcej niż 20 klientów miesięcznie, ilościowe, czasowe jeżeli to promocja i trwa do .. | |
| VII – Segment – inne dodatkowe korzyści wynikające z zakupu | Przedstaw raz jeszcze korzyści wynikające z produktu — Dodaj gwarancje przemawiające za produktem, usługą. | |
| VIII – Segment powtórzenie sposobu kontaktu, rezerwacji, zakupu | Dodaj formularz kontaktowy (lub przycisk, przenoszący do kontaktu) | |
| IX – Segment FAQ | Dodaj FAQ – najczęściej pojawiające się pytania i odpowiedzi | |
| | Zadbaj oto by mieć stronę podziękowania – możesz w niej zawrzeć upsell lub tylko podziękowanie. | |
| | Sprawdź czy masz wpięty tam kod piksela | |
| | Sprawdź czy mierzy Ci konwersję | |
| | Przetestuj czy wszystko działa – maile dochodzą, thanku page działa | |
| | Sprawdź to także na mobilu | |

Dobieraj podpunkty według uznania ale minimum 4 z nich powinny być na każdej stronie produktu usługi.

Dobrym sposobem, jest dać landing page osobie obcej i sprawdzić czy jest on dla niej zrozumiały.

Dobrze czasem poczekać dzień, dwa przespać się zobaczyć landing page świeżym okiem, nie działaj w afekcie ;)

Podepnij niezbędną analitykę do strony, np. hot jar i sprawdzaj jak ludzie poruszają się po Twojej stronie.