

L'arte della landing page: 7 consigli per aumentare le conversioni

Di **Tim Ash**

Articolo originale:

[The Art of the Landing Page: 7 Tips For Increasing Conversions](http://searchenginewatch.com/3634740)

<http://searchenginewatch.com/3634740>

19 Agosto 2009



Foto di [Okinawa Soba](#)

L'ottimizzazione ed il test delle landing page¹ possono avere un impatto enorme sulla redditività del marketing online. Ma perfino senza fare test, è possibile eliminare rapidamente alcuni errori comuni ed in certi casi far salire di colpo alle stelle, i tassi di conversione.

Questo approccio funziona per una varietà sorprendente di situazioni e di settori:

1. Togliete le scelte

Dovreste essere molto chiari su quale azione di conversione desiderate che

facciano (sia che si tratti di una vendita, di un download, di compilare un form, o semplicemente di fare clic verso un'altra pagina). Tutti gli altri link cliccabili o le scelte presenti sulla pagina, dovrebbero essere eliminati, o almeno privati di enfasi visiva.

2. Mantenete le promesse

I vostri visitatori sono arrivati da qualche posto ed in loro ha preso corpo una aspettativa, prima ancora di sbarcare sulla vostra pagina. Questo potrebbe essere successo in una inserzione PPC², nel post di un blog di terze parti, o in un motore comparativo per lo shopping online. Assicuratevi di capire il contesto da cui sono vanuti; è fondamentale allineare il contenuto della pagina di destinazione con i loro intenti e aspettative.

3. Non siate plateali

Riducete le distrazioni visive al minimo possibile; non utilizzate una grande varietà di stili, colori e dimensioni per i caratteri della pagina. Togliete le immagini ed i contenuti interattivi multimediali, a meno che non supportino direttamente il vostro obiettivo di conversione, o che non siano un modo nettamente più efficace per trasmettere delle informazioni importanti. Le landing page sotto tono spesso sono quelle che convertono meglio.

¹ Ottimizzazione: <http://searchenginewatch.com/3634327> , test: <http://searchenginewatch.com/3630178>

² <http://searchenginewatch.com/search-advertising>

4. Lenite l'ansia

A meno che non lavoriate per una azienda riconosciuta a livello internazionale, non potete contare sulla forza del marchio o sulla credibilità nei confronti del pubblico online. Nella vostra pagina, fate tutto il possibile per ridurre l'ansia, utilizzando sigilli di shopping sicuro ed altri indicatori della vostra affidabilità. I loghi delle associazioni di commercianti, i simboli dei metodi di pagamento accettati e della garanzia di rimborso, possono essere strumenti efficaci per far sentire più sicuri i vostri ospiti.

5. Accrescete la confidenza

La gente vuole sentirsi in confidenza con il vostro prodotto o servizio. Trasferire riconoscimenti o la buona reputazione da altre fonti, può aiutare a rafforzare la loro volontà di agire: utilizzate liberamente i marchi dei clienti molto conosciuti, mettete i simboli dei media che hanno scritto o anche solo menzionato la vostra azienda. Visualizzate in modo evidente le testimonianze di elogio dei vostri clienti.

6. Mettete un chiaro invito all'azione

Assicuratevi di scrivere esattamente che cosa accadrà se si compila il modulo, o se si fa clic sul link desiderato. Non ingombrate l'area intorno alla call to action: lasciate che risalti per il suo isolamento dal resto della pagina.

7. Tagliate il vostro testo

La gente sul web non legge. Uno studio dopo l'altro hanno dimostrato che in una landing page, meno contenuto porta tassi di conversione più elevati. Tagliate il testo senza pietà, riducendolo a titoli semplici e brevi elenchi puntati. Tagliate il testo di propaganda auto-promozionale, che la gente non leggerà comunque; potrete comunque mettere dei link ad informazioni dettagliate, poste in opportune pagine di supporto.

Seguite queste 'best practices' ed il campanello del vostro registratore di cassa suonerà più spesso.



Tim Ash

Traduzione di **Marco Dini**

Questo articolo si trova qui: <http://www.ideawebitalia.it/vendita/2691/>

Altri articoli di Tim Ash: <http://www.ideawebitalia.it/author/tim-ash/>

Foto di [Okinawa Soba](#)

Immagine originale: <http://www.flickr.com/photos/24443965@N08/2539033227/>

Diritti di riproduzione: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.0/deed.it>