

Estructura de una landing de captura de leads

El esqueleto listo para copiar de una landing de captura, sección por sección

No tienes que inventar la estructura de tu landing desde cero. Esta plantilla te da el esqueleto completo de una landing de captura de leads, sección por sección, con el propósito de cada bloque y un texto guía que solo tienes que reemplazar por lo de tu negocio. Cópiala tal cual, llena los espacios y tendrás una página armada con orden probado en lugar de improvisada.

Bloque 1: Hero

Propósito: en cinco segundos, que el visitante sepa qué ofreces y por qué le conviene. Copia esta estructura y reemplaza.

- Titular: [Resultado concreto que logra tu cliente con tu oferta].
- Subtitular: [Para quién es y cómo lo consigue, en una línea].
- Botón: [Acción en primera persona, ej: quiero mi cotización].
- Visual: [Imagen del producto en uso o del resultado, no genérica].

Bloque 2: Prueba social

Propósito: dar confianza inmediata antes de pedir nada. Llena con tus datos reales.

- Línea de logos: [Clientes, medios o alianzas que te respaldan].
- Número fuerte: [Cantidad de clientes, ventas o años, con cifra concreta].
- Testimonio breve: [Frase de un cliente con nombre y resultado].
- Si no tienes logros grandes: [Detalle específico que genere credibilidad].

Bloque 3: Problema y solución

Propósito: que el visitante sienta que entiendes su dolor y que tienes la salida. Usa sus palabras.

- Problema: [Describe el dolor con las palabras del cliente].
- Consecuencia: [Qué pasa si no lo resuelve].
- Solución: [Cómo tu oferta resuelve ese dolor específico].
- Transición: [Frase que lleve hacia cómo funciona].

Bloque 4: Beneficios

Propósito: traducir lo que ofreces en lo que el cliente gana. Repite el bloque por cada beneficio.

- Beneficio 1: [El más fuerte, el que más mueve la decisión].
- Beneficio 2: [Segundo en importancia].
- Beneficio 3: [Tercero, para reforzar].
- Cada uno con: [Ícono o imagen + frase corta y escaneable].

Bloque 5: Formulario de captura

Propósito: recoger el dato con la menor fricción posible. Mantenlo corto y claro.

- Titular del formulario: [Qué obtiene al llenarlo, no solo déjanos tus datos].
- Campos: [Solo los mínimos para el primer contacto].
- Botón: [Acción con beneficio, no enviar].
- Línea de confianza: [Tus datos están seguros, sin spam].

Bloque 6: Cierre y objeciones

Propósito: resolver la última duda y dar el empujón final. Cierra fuerte.

- Preguntas frecuentes: [Las tres objeciones más comunes con su respuesta].
- Reductor de riesgo: [Garantía, prueba o lo que aplique].
- Repite el llamado a la acción: [Mismo texto y color del botón del hero].
- Quita distracciones: [Sin menú ni enlaces que saquen de la página].

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com