



用有效的Call-to-actions (CTA) 转化更多客户

2019.11.05

了解行动呼吁Call-to-action (CTA)的基本原理

CTA包含了文本和设计，也包括你内容的文字部分以及客户心理。

这里介绍一些概括的技巧和原则，让CTA更加有效。

清晰、具体、传递单一信息

内容阐述一个清晰的目标，这个目标可以是得到潜在客户，扩充数据库的数据，或者销售一个产品。你的CTA要100%在阐述这个目标。

这个目标可能是为你的销售团队赢得一个领导地位，为你的通讯列表添加一个名字，或者销售你最新最好的产品。

举例：“即刻注册免费试用”是一个明确、清晰的CTA；“注册我们的免费试用版，给销售打电话，下载我们最新的电子书”这个CTA包含的内容就太多了。

专注在“行动”

CTA是让读者采取行动，而不是你想让他们在阅读你的内容后思考什么或感受是什么。

CTA应该清晰表达下一步要做什么，通过文案用简单的短句表达出来。一般以动词开头是：“注册参加……”或“试试我们最新的……”

满足读者的期待

如果你的内容properly表达清楚了，你的CTA应该是顺其自然的，而不会让读者觉得唐突。请确保您的CTA是建立在你所构建的内容之上。

承诺价值，利用好奇心

虽然CTA应该是客户读完内容后显而易见能猜测到的下一步，但它也必须吸引读者。利用人们的好奇心和一些好处来促使他们采取下一步行动。给些内容的提示或者尝试不同的元素，例如专属的服务等。

做一切尝试

一般我们现在的campaign都可以追踪到转化率，我们可以不断地微调内容来增加转化率。查看你的内容转换的百分比，这些转换是否与CTA一致，以及不同版本的CTA是否比其他版本更有效。

如果你运用这些方式，你会发现你的转化率能有所提高。

根据你的目标和你的读者所面临的挑战，在下一个campaign中使用这些CTA，然后随着时间的推移完善它们。

下面我们介绍几种类别的CTA：

消除风险

人们在做注册时最担心的是费用。所以，你的CTA消除他们对风险的不安

- 免费注册免费试用版软件
- 即刻试用，随时可取消
- 下载免费电子书
- 7天无风险的试用

教育潜在客户

不管你卖的是是什么，有效地教育你的潜在客户会成倍地增加你的价值。

- 了解更多我们的产品和服务
- 即刻安排一次免费咨询
- 下载我们的（白皮书、视频）来了解更多关于XXX的信息
- 关注我们的微信成为XXX的专家
- 获取XXX的独家内容。即刻下载!

利用已有的动力

如果潜在客户已经在阅读你的内容，他们就已经准备好下一步的行动了。

保持这种势头的想法可以让对话继续下去，并让潜在客户顺利地去到下一个步骤。

- 让我们一起开始这个新项目吧!马上联系我们
- 不要等待！今天报名。
- 现在就联系我们的顾问开始对话!
- 迈出下一步做xxxx（目标）（例如，这可以是“成为企业家”或“减肥”）
- 开始xxx之旅

建立关系

客户数据（邮箱、电话）是你公司最重要资产。有时候，与你的潜在客户建立更深的关系是你当下的目标。当你想让人们订阅你的email，可以使用以下CTA:

- 向世界顶级专家获得独家内容。订阅我们的电子刊
- 今天注册，立即访问XXX
- 加入我们的社区，获得独家内容
- 和我们保持联系！今天注册获得折扣和最新的产品信息。
- 走在潮流的前面！关注我们xxx，获取最新的见解和专家评论。

关注你的CTA是提高你营销和其他活动的效果的最好方法之一。精简你的CTA，然后不断测试和改进。对CTA的投资回报是非常高的。