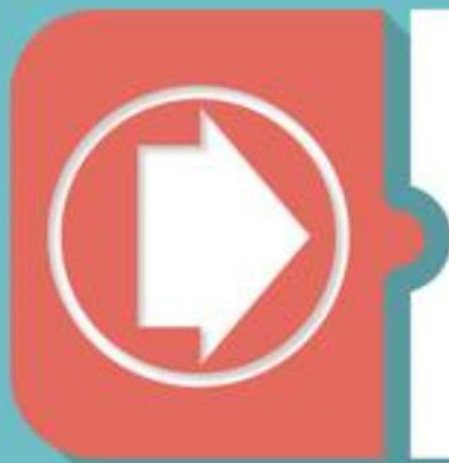




LANDING PAGE

通过着陆页面(Landing Page) 增加潜在客户

2019.10.15

市场营销中你可以使用很多策略来为你的网站带来潜在客户。最流行和最有效的方法之一就是建立一个登陆页面（landing page）。

Landing page是你网站上其中一个页面（或者也可以是另一个独立的网页），它鼓励读者从这个页面上获取更多关于你产品或服务得信息。有很多方法可以设计和创建自己的登录页面。然而，如果你想得到潜在客户，你需要注意和管理页面的特定部分。

这里将介绍6个要点，你可以尝试使用来提高你的登陆页的质量，并带来更多的潜在客户。

1、有一个明确得目标

在你准备开始写landing page内容之前，你应该弄清楚你要提供给客户什么。通常是两种目的。

第一个也是最常见的目标是让读者注册某种免费项目。许多企业都喜欢提供免费的电子书、独家的网络研讨会、独家的内容，以换取客户的电子邮件地址。

或者，如果是销售特定的产品或服务，将该产品链接到登录页面。

如果你开始制作你的着陆页面时就非常明确自己的首要目标，那你在创建内容时会更加简单、明确。

2、创建一个夺眼球得标题

在创建着陆页面时，开发高质量的标题也很重要。你的标题会占你页面的一大部分，它需要**传达一个清晰的信息**，与你的观众产生共鸣。

你的标题应该鼓励你的读者看到你想提供什么。你可以通过问一个问题，提供一个解决方案，指出你所在领域的一个常见问题，或者通过提供一份礼物来解决。这里有个不错的例子：



The screenshot shows the top of a website for Neil Patel. At the top, the name "NEILPATEL" is displayed in orange, followed by a small "EN" and a dropdown arrow. Below this, a headline in red asks, "为什么你得竞争对手排名这么高？你如何超越他们？" (Why are your competitors ranked so high? How do you surpass them?). Underneath the headline, the text "Do you want more traffic?" is written in large, bold, dark blue letters. Below this, there is a red text prompt: "你想要更多的流量和销售业绩吗？" (Do you want more traffic and sales performance?). This is followed by another red text prompt: "输入你的网址如果你想增加你的流量和收益" (Enter your website URL if you want to increase your traffic and revenue). At the bottom, there is a form with three elements: a button on the left that says "Spin to Win!", a text input field in the center labeled "Your Website URL", and a red button on the right that says "ANALYZE WEBSITE".

NEILPATEL | EN ▼

为什么你得竞争对手排名这么高？你如何超越他们？

Do you want more traffic?

你想要更多的流量和销售业绩吗？

输入你的网址如果你想增加你的流量和收益

Spin to Win!

Your Website URL

ANALYZE WEBSITE

以上这个例子问的问题很简单：你想要更多的流量吗？如果你正在想办法增加你的网站流量，这个标题一定会击中你的要害，并在这个landing page的call-to-action下输入你的网站网址。

3、消除不确定性

绝大多数情况下，人们看到你的网站时，他们并不了解你的公司和你的业务。你一定要确保他们在浏览时尽快了解这些信息。

要做到这一点，在你的标题和副标题中回答三个重要的问题。你的读者应该在页面加载后的几秒钟内就知道了：

- （1）你是谁/你的公司名字？
- （2）你提供什么东西？
- （3）你提供的产品/服务对他们有什么帮助？

4、有明确的call-to-action

你的landing page目标是收集更多的潜在客户，所以你必须添加一个**明确的call-to-action**，这样读者知道你想要他们下一步该做什么。

例如，如果你免费赠送你的电子书，你可能希望你的call-to-action是“立即下载电子书”。如果你是要观众预登记，那你的call-to-action就是“立即注册预登记”。以下是个参考例子：



5、尽早开始收集潜在客户信息

另一个要记住的点是尽快开始为你的产品或品牌收集潜在客户信息。如果你还未搭建完成你的网站，你可以先做一个“即将到来”的landing page。

你可以使用这个页面来鼓励那些对你的产品或品牌感兴趣的人注册并在你的网站正式发布后获得内容更新。

6、制定第二计划

如果有人来了你的网站，但决定不留下，你会想要深入了解，找出为什么他们离开。

你可以使用一个退出弹出窗口或一个简单的联系表单，让读者选择表达他们的意见。

这个策略有很多好处。最好的情况下，读者可以输入一个方框，告诉你为什么他们不选择你。你可以查看你的分析数据，看有多大比例的人拒绝你的 offer，然后深究他们的答案，找出原因。

知道为什么有人决定不注册就离开，可以帮助你调整策略，并为大多数登陆你页面的人提供有价值的信息。你对他们的行为了解得越多，你未来的 campaigns 就会做得越好。

总结

当你努力掌握获取潜在客户的方法时，保持开放的心态和把握好自己的定位是很重要的。当你知道你的读者期望从你的业务中得到什么，你可以微调你的 landing page，以收集到比你想象更多的客户。但是一定要遵循这些最佳实践！