FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Copywriting para Landing Pages exitosas

Domine las técnicas de redacción persuasiva de respuesta directa (copywriting) y aplíquelas en la creación de páginas de aterrizaje o landing pages para alcanzar elevadas tasas de conversión.

Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Copywriting para Landing Pages exitosas

Presentación

La redacción persuasiva es una herramienta indispensable para los negocios y las empresas que comercializan productos y servicios. Con esta técnica de comunicación podemos resaltar por encima de nuestra competencia. Queremos que el público, nuestros potenciales clientes, nos elijan.
Si, además, a la redacción persuasiva de respuesta directa (copywriting) la combinamos con otros recursos como son las páginas de aterrizaje o landing pages, lograremos un producto óptimo para atraer nuevos leads que podamos convertir en clientes fidelizados.

Durante todo el curso trabajaremos con ejemplos prácticos y de la vida real, realizando ejercicios que le permitan dominar con facilidad las técnicas de persuasión a través de las palabras. Aprenderá todo lo necesario para redactar adecuadamente textos persuasivos y de respuesta directa. Conocerá los distintos tipos de landing pages que se pueden desarrollar, cuál es el objetivo de cada una de ellas, su anatomía completa, así como las fórmulas para elaborar textos persuasivos para cada una de las áreas de este recurso.

Al finalizar esta formación, habrá adquirido las habilidades necesarias para elaborar una landing page exitosa a través del copywriting.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.
Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
4. *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Copywriting para Landing Pages exitosas

Objetivos del curso:

- Aprender qué es la redacción persuasiva de respuesta directa y sus diferencias con la publicidad tradicional.
- Conocer los aspectos más relevantes de la psicología de la persuasión y cómo aplicarlos a sus páginas de aterrizaje.
- Aprender cómo identificar su prospecto ideal, construir su buyer persona y escribir para él.
- Aprender técnicas de persuasión para conectar con sus potenciales clientes y elevar las ventas de su empresa o negocio.
- Saber cómo elaborar textos persuasivos dirigidos a públicos con diferentes "temperaturas" (embudos de ventas).
- Conocer las diferentes estructuras de landing pages, así como los objetivos puntuales de cada una de ellas.
- Desarrollar habilidades para redactar las distintas partes de una landing page, desde titulares impactantes hasta llamados a la acción (CTA) efectivos.
- Conocer las métricas principales para medir su página de aterrizaje.
- Conocer la técnica del storytelling para hacer sus cartas de ventas online mucho más efectivas.
- Conocer el impacto de la Inteligencia Artificial, cómo afecta al copywriting y de qué manera puede usar esta herramienta emergente a su favor.

> "De palabras a clientes, descubra las técnicas más profesionales y exitosas de copywriting y creación de landing pages"

Dirigido a:

Directores de Marketing y Publicidad, Comerciales y en general a todos aquellos profesionales que deban desarrollar y gestionar campañas, textos y comunicados en plataformas digitales o redes sociales en su empresa.

Copywriting para Landing Pages exitosas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio
9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario
En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación
para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura
recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *
Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado
El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Copywriting para Landing Pages exitosas

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción al copywriting

5 horas

Los anuncios de respuesta directa son un tipo muy especial de publicidad que busca provocar una acción inmediata por parte del lector, televidente, navegante o transeúnte. Existe desde principios del siglo XX y durante todo ese siglo fue uno de los mejores canales de ventas para las empresas de retail, servicios y de una gran variedad de productos.
El copywriting es una técnica de redacción persuasiva que busca lograr una respuesta inmediata por parte del destinatario del anuncio.

1.1. ¿Qué es el copywriting? Publicidad tradicional y de respuesta directa.

1.2. El valor del copywriting en el universo online.

1.3. El proceso de investigación, la llave de un copywriting que funciona.

1.4. ¿Qué vende un copywriter?

1.5. Claves de este módulo.

MÓDULO 2. Entendiendo a nuestro cliente

6 horas

Las personas compran de manera emocional, por lo que entender la psicología del consumidor es clave en el momento de redactar cualquier pieza o anuncio publicitario de respuesta directa. De lo contrario, es probable que fracasemos en nuestra tarea.

2.1. ¿Por qué compramos? Psicología del consumidor:
2.1.1. Las tres reglas más importantes de la venta.
2.1.2. Abraham Maslow y la jerarquía de las necesidades.

2.2. El viaje del cliente:
2.2.1. Consideraciones adicionales sobre el viaje del cliente.

2.3. La importancia del funnel de venta para el marketing directo.

2.4. Resumen del módulo.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

MÓDULO 3. Ponga el foco en su prospecto

6 horas

Con este nombre tan particular de prospecto, identificamos a la persona más importante para quien redactaremos nuestros textos persuasivos. Hace referencia a un potencial cliente que reúne todas las características para responder de manera efectiva nuestros textos de respuesta directa.

3.1. El prospecto: la persona más importante para la que escribirá.

3.2. ¿Qué es un prospecto?

3.3. Construya su buyer persona.

3.4. Involúcrese con las emociones de su prospecto:
3.4.1. Las principales emociones que mueven a las personas.

3.5. Seis técnicas de persuasión infalibles:
3.5.1. 1ª técnica – La reciprocidad o "dar para recibir".
3.5.2. 2ª técnica – La escasez. Cuando nadie quiere quedarse fuera.
3.5.3. 3ª técnica – La autoridad.
3.5.4. 4ª técnica – Consistencia.
3.5.5. 5ª técnica – Consenso social: ¿qué dicen los demás?
3.5.6. 6ª técnica – Genere apego emocional contando una historia.

3.6. Conclusiones sobre sus prospectos.

MÓDULO 4. Introducción a las landing pages

6 horas

Una landing page es un producto del marketing digital que posee características de diseño y de redacción particulares y donde el copywriter debe sacar a relucir toda su capacidad persuasiva.

4.1. ¿Qué es una landing page?
4.1.1. ¿Páginas de aterrizaje largas o cortas?
4.1.2. Tipos de landing pages.

4.2. Anatomía de una página de aterrizaje:
4.2.1. Titular y encabezado de una landing page.
4.2.2. El concepto "Above the Fold".
4.2.3. El cuerpo de una página de aterrizaje.
4.2.4. El enorme valor de los testimonios.
4.2.5. Garantías. Mayor confiabilidad para su prospecto.
4.2.6. Llamados a la acción (CTA) irresistibles.

4.3. ¿Cómo llevamos tráfico a una página de aterrizaje?
4.3.1. Enlaces patrocinados en los motores de búsqueda (Google Search).

4.3.2. Anuncios en redes sociales.
4.3.3. Campañas de e-mail marketing.

4.4. Claves del módulo.

MÓDULO 5. ¿Cómo redactar un titular poderoso? Parte 1 — 5 horas

5.1. Propuesta Única de Venta o cómo diferenciarse de la competencia:
5.1.1. 3 partes esenciales de la USP.
5.1.2. Convierta características en beneficios.

5.2. Generando una GRAN IDEA:
5.2.1. 6 ingredientes de la receta para una Gran Idea.
5.2.2. ¿Cómo crear una Gran Idea?
5.2.3. ¿Cuál es la mejor Gran Idea?
5.2.4. Un método para su tormenta de ideas.

MÓDULO 6. ¿Cómo redactar un titular poderoso? Parte 2 — 6 horas

6.1. Introducción.

6.2. ¿Cómo redactar titulares poderosos?
6.2.1. ¿Cuál es la extensión ideal de un buen titular?
6.2.2. La fórmula de las 4 U.
6.2.3. ¿Cómo vencer la resistencia del prospecto?
6.2.4. 7 trucos para hacer sus titulares irresistibles:
6.2.4.1. Conecte con su gran idea.
6.2.4.2. Háblele a su prospecto, directamente a él.
6.2.4.3. Redacte de forma sencilla.
6.2.4.4. Convierta su titular en una novedad.
6.2.4.5. Ofrezca una verdadera transformación en su titular.
6.2.4.6. Incluya un beneficio a futuro.
6.2.4.7. ¿Puede ofrecer exclusividad? ¡Ofrézcala!
6.2.5. Recomendaciones a la hora de redactar un titular.

6.3. Fórmulas que le ayudarán a eliminar el bloqueo para escribir titulares poderosos:
6.3.1. 10 fórmulas que terminará con su hoja en blanco.
6.3.2. Un poco de inspiración.

6.4. Conclusión.

MÓDULO 7. Redactando el cuerpo de su landing page

5 horas

El cuerpo (body) de nuestra página de aterrizaje tiene que generar confianza, demostrar que nuestras promesas son reales y que no hay "una letra chica" de la que deba desconfiar. Es importante redactar un texto ameno que ofrezca pruebas irrefutables de lo que hemos prometido en el titular y donde podamos ampliar toda la información sobre nuestro producto/servicio.

7.1. Comienza el gran viaje hacia la conversión:
7.1.1. ¿Cómo generamos confianza en nuestro producto / servicio?
7.1.2. Agitando el problema.
7.1.3. El deseo de nuestro prospecto.
7.1.4. La solución esperada.
7.1.5. Rompa la monotonía con subtítulo.

7.2. El poder de los testimonios:
7.2.1. Algunos caminos para obtener testimonios.

7.3. Llamados a la acción (CTA).

7.4. Recomendaciones para redactar el cuerpo de la landing page.

7.5. Claves sobre la redacción del cuerpo de una landing page.

MÓDULO 8. ¿Cómo lograr una landing page óptima?

5 horas

8.1. La importancia del diseño de una landing page.

8.2. Todo lo que se puede medir, se puede mejorar:
8.2.1. Principales métricas para medir su página de aterrizaje.
8.2.2. Principales herramientas para medir nuestra landing page:
8.2.2.1. Pruebas A/B para páginas de aterrizaje.

8.3. ¿Cómo llevar tráfico a su landing page?
8.3.1. Google Ads.
8.3.2. Facebook Ads.
8.3.3. Campañas de e-mail.
8.3.4. Marketing de afiliados.

MÓDULO 9. La redacción persuasiva en tiempos de la Inteligencia Artificial

6 horas

9.1. ¿Cómo conviven la Inteligencia Artificial y la redacción persuasiva?
9.1.1. ¿Cómo puede ayudarnos ChatGPT?
9.1.1.1. ChatGPT, su asistente de investigación.
9.1.1.2. Nuestro asistente nos ayuda a superar el síndrome de página en blanco.
9.1.1.3. Textos optimizados para llegar a sus prospectos.

9.2. ¿Cómo "dialogar" con ChatGPT y obtener mejores resultados?
9.2.1. Los secretos para generar prompts efectivos:
9.2.1.1. 1º secreto: el poder de dialogar con un profesional.
9.2.1.2. 2º secreto: incorpore palabras clave a sus prompts.
9.2.1.3. Evite estos errores al escribir las instrucciones para ChatGPT.

9.3. Su asistente de AI en acción.

9.4. Palabras finales.

Copywriting para Landing Pages exitosas

Autor

Manuel D´Alessandro
Redactor persuasivo de respuesta directa (copywriter) con amplia experiencia transformando la forma en que negocios y empresas comunican, persuaden y venden productos y servicios.
Fundador de Apalabrarte Copywriting Web y miembro de The Professional Writer´s Alliance en continuo proceso de formación para ofrecer a sus clientes los mejores productos basados en la redacción persuasiva.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com