Clase 3 · La landing page

La página de una sola acción: qué es, dónde entra en el Método COTEP y dónde publicarla gratis.

1 · La landing page

Una landing page, o «página de aterrizaje», es la página a la que llega una persona después de hacer clic en un anuncio, en un reel o en un enlace. Está hecha para **una sola acción**: dejar su contacto, escribirte por WhatsApp, reservar una consulta o comprar.

- **Un objetivo:** todo lo que no ayuda a esa acción, se saca.
- **Un camino:** sin menú y sin enlaces de más. Cada botón o enlace de más baja la conversión.
- **Una persona:** le habla a un cliente ideal concreto y continúa lo que le prometió el contenido o el anuncio.

Cuándo se usa

- Para entregar un recurso gratis a cambio del contacto.
- Para una promoción o una inscripción.
- Para vender un servicio concreto, por ejemplo una consulta.
- Cuando pagás un anuncio: el clic tiene que llegar a una landing enfocada, no a la página general.

2 · Dónde entra en COTEP

La landing page es una pieza de la **E · Embudo**: recibe a la persona que trajeron el contenido (CO) y el tráfico (T), y le propone la acción que la acerca a lo que vendés (P).

Cuando esta pieza falla: pagás o publicás para que lleguen visitas, y se van sin dejar nada.

- **Página de captura (E6 del glosario):** Una sola misión: que deje su contacto a cambio de un recurso.
- **Página de gracias (E8 del glosario):** Aparece cuando ya dejó el dato: agradece y propone el siguiente paso.
- **Página de puente (E9 del glosario):** Prepara el terreno antes de la oferta, con contexto y confianza.

- **Página de ventas (E10 del glosario):** Presenta la oferta completa y pide la venta. Es la única que puede ser larga.

3 · Landing page y web tradicional

	Web tradicional	Landing page
Qué quiere lograr	Presentar tu negocio completo: quién sos, qué hacés y cómo contactarte.	Que la persona haga UNA sola acción.
Navegación	Menú con varias secciones o páginas.	Sin menú. Una sola página.
Acciones posibles	Muchas: leer, explorar, ir a otra sección, contactar.	Una, y se repite: el mismo botón arriba y al final.
A quién le habla	A cualquiera que quiera conocerte.	A una persona concreta, que llegó por un anuncio, un reel o un correo concreto.
Cuánto contiene	Todo lo que querés contar de tu negocio.	Sólo lo necesario para decidir esa acción.
Cómo se mide	Visitas y páginas vistas.	Cuántas personas hacen la acción (la conversión).
Cuándo se usa	Para que te encuentren y te conozcan.	Para una campaña, un recurso gratis, una promoción, una inscripción o una consulta.

4 · Las partes de una landing

Ejemplo inventado: la landing de un taller mecánico («Revisá tus frenos antes de viajar»).

1. **Titular.** Promete el resultado en una frase y le habla a tu cliente ideal. *(De la clase 1 · Cliente o avatar)*
2. **Subtítulo.** En una línea: qué es y para quién es. *(De la clase 1 · Negocio y oferta)*
3. **Imagen o video.** Muestra el servicio real. Nada de imágenes que no tengan que ver. *(De la clase 1 · Identidad visual)*
4. **Beneficios.** Tres puntos con lo que la persona gana: resultados, no una lista de lo que hacés. *(De la clase 1 · Negocio y oferta)*
5. **Prueba.** Opiniones o trabajos reales y experiencia que podés respaldar. Si todavía no tenés, queda pendiente: no se inventa. *(De la clase 1 · Identidad)*

6. **Botón de acción.** Un verbo claro (pedir turno, descargar, reservar). El mismo botón arriba y al final. *(De la clase 1 · Negocio y oferta)*
7. **Pie.** Datos de contacto y zona. Sin menú. *(De la clase 1 · Negocio y oferta)*

5 · Práctica: tu landing con IA

Usá tu documento de negocio de la clase 1 y el Método COTEP de la clase 2. Pegá este prompt en tu IA, adjuntá el documento, completá lo que está entre corchetes y guardá el resultado como index.html.

```
Actuá como diseñador web y redactor publicitario. Quiero crear una LANDING PAGE de
una sola página para mi negocio, lista para publicar.

MIS DATOS
Te adjunto el documento de negocio que armé en la clase 1: quién soy, a quién ayudo,
qué ofrezco, cómo hablo y mi identidad visual. Usá solamente lo que está ahí. Si
falta un dato, escribí PENDIENTE y preguntámelo al final: no lo inventes.

OBJETIVO DE LA LANDING (la única acción que quiero que haga la persona)
[ELEGÍ UNA: que me escriba por WhatsApp / que me escriba un email / que reserve con
un enlace que ya tengo (agenda o formulario)]

DE DÓNDE LLEGA LA PERSONA
[Ejemplo: de un reel de Instagram / de un anuncio / de un enlace en mi perfil]

MÉTODO COTEP (clase 2)
Esta landing es la pieza E · Embudo: recibe a la persona que llegó por el contenido y
el tráfico (CO y T) y le propone una sola acción, que lleva a lo que vendo (P).

ESTRUCTURA, EN ESTE ORDEN
1. Titular: una frase que le prometa a mi cliente ideal el resultado que busca.
2. Subtítulo: en una línea, qué es y para quién es.
3. Imagen: dejá el lugar marcado con el nombre del archivo que tengo que agregar.
4. Tres beneficios claros, tomados de mi oferta.
5. Prueba: mi experiencia o testimonios REALES. Si no tengo, dejá el lugar marcado
como PENDIENTE.
6. Botón de acción con un verbo claro, repetido arriba y al final. Si la acción es
WhatsApp, que el botón abra https://wa.me/ con mi número (si no te lo di, dejalo como
PENDIENTE).
7. Pie: mis datos de contacto.

REGLAS
- Un solo objetivo y un solo botón. Sin menú de navegación ni enlaces que distraigan.
- Español rioplatense, cercano y claro. Usá mi voz de marca del documento.
- Usá los colores y las tipografías de mi identidad visual.
- No inventes testimonios, números, precios, certificaciones ni promesas que no puedo
```

```
cumplir.
- Entregá un único archivo llamado index.html, con el CSS adentro, que se vea bien en celular y en computadora.
- Al final, listame los PENDIENTES que tengo que completar y explicame en tres pasos cómo ver la página en mi computadora.
```

Antes de publicar, revisá

- ¿Se entiende en cinco segundos qué ofrecés y para quién?
- ¿Hay UNA sola acción posible?
- ¿No tiene menú ni enlaces que lleven a otro lado?
- ¿Todo lo que dice es real? (nada inventado, y los PENDIENTES resueltos)
- ¿Se ve bien en el celular?
- ¿El botón funciona? Probalo: tiene que abrir tu WhatsApp, tu email o tu enlace.

6 · Dónde publicarla gratis

Servicio	Subir carpeta o ZIP	Video MP4	Subdominio	Dificultad
Netlify Drop	arrastrar y soltar	Sí	xxxxx.netlify.app	Muy fácil
Vercel Drop	arrastrar carpeta/ZIP	Sí	xxxxx.vercel.app	Muy fácil
Cloudflare Pages	carpeta/ZIP	Hasta 25 MiB por archivo (arrastrando)	xxxxx.pages.dev	Fácil
Tiiny Host	ZIP	Proyecto pequeño: consultar el límite del plan vigente	xxxxx.tiiny.site	Muy fácil
GitHub Pages	mediante repositorio	Sí, con limitaciones	usuario.github.io/…	Más técnico

Todas admiten imágenes y ofrecen opciones gratuitas con condiciones. Para empezar: Netlify Drop o Cloudflare Pages. Vercel Hobby es solo para uso personal no comercial; GitHub Pages tiene restricciones para negocios online. Netlify aplica cupos de uso. Consultá los planes vigentes y el paso a paso de la clase 5.

Imágenes: dentro de la misma carpeta de la landing. **Videos cortos:** dentro de la carpeta, livianos. **Videos largos:** en YouTube o Vimeo, insertados en la landing.