

Contenido Inicial de la Landing Page

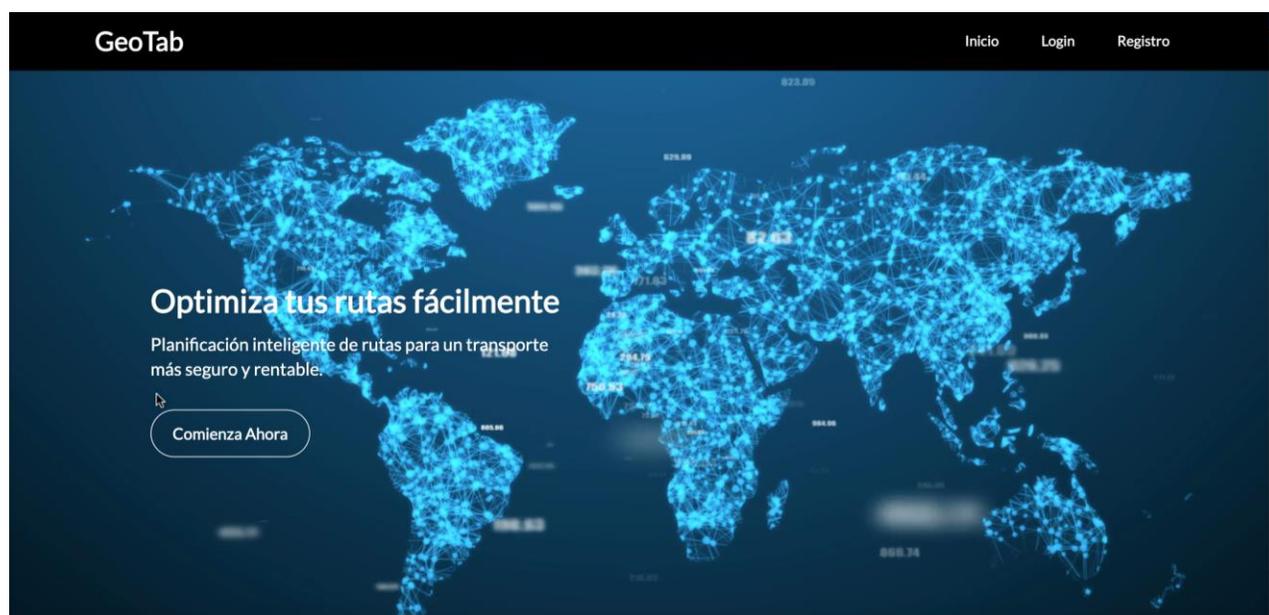
La **Landing Page** o página de destino es una de las piezas fundamentales en cualquier estrategia de marketing digital. Su objetivo principal es **convertir visitantes en clientes potenciales**. En este caso, se presenta una página que tiene como fin ofrecer un servicio de optimización de rutas y logística para empresas.

1. Marketing y Objetivo de la Página

El objetivo de la página es transmitir la **idea principal** de cómo nuestros servicios pueden ayudar a las empresas a **optimizar sus rutas** de manera más eficiente, segura y rentable. El servicio está orientado a la planificación inteligente de rutas, la gestión de flotas de vehículos y la predicción de la demanda, lo que permite a las empresas tomar decisiones más informadas y reducir costos.

2. Call to Action (CTA)

Un **Call to Action (CTA)** es un componente clave de una Landing Page. En este caso, el CTA se encuentra en el botón de la parte superior y también en la sección final, que invita a los usuarios a registrarse para aprovechar el servicio.



El CTA de "Comienza Ahora" es crucial porque **dirige a los usuarios a la acción deseada**: registrarse en el sitio para comenzar a utilizar la herramienta de optimización de rutas. Este botón debe ser prominente y

colocarse en una ubicación estratégica en la página para atraer la atención del visitante.

3. Estructura del Código de la Landing Page

La página comienza con una **sección hero** que presenta el video principal de fondo y un mensaje claro sobre la optimización de rutas. Es importante que esta sección sea visualmente atractiva y que el mensaje sea claro desde el primer momento.

En esta sección, se usa un **video de fondo** para atraer la atención del visitante mientras destaca el mensaje principal sobre la optimización de rutas. A continuación, un **botón CTA** invita a los usuarios a empezar a utilizar la plataforma.

4. Sección de Servicios

La página continúa con una **sección de servicios** donde se presentan las características principales de la plataforma, como la gestión de usuarios, vehículos y rutas. Esto permite que los visitantes comprendan claramente qué pueden esperar del servicio.

En esta sección, **cada tarjeta de servicio** describe una característica clave de la plataforma, permitiendo a los usuarios entender rápidamente los beneficios que pueden obtener.



5. Testimonios

Incluir una **sección de testimonios** de clientes satisfechos es una excelente manera de generar confianza y credibilidad. Aquí, los testimonios de usuarios como **Carlos Martínez** y **Ana López** refuerzan la confianza en

el servicio.

Lo que Dicen Nuestros Clientes

"Una plataforma increíble que me ha permitido optimizar mis rutas y gestionar mis flotas de manera más eficiente."

Carlos Martínez
Gerente de Flotas, Transporte X

"Gracias a Geotab, hemos mejorado la planificación de nuestras rutas, optimizando costos y reduciendo tiempos de espera."

Ana López
Directora de Operaciones, Logística Global

6. Sección de Llamada a la Acción Final

Finalmente, se incluye una última **llamada a la acción** que invita a los usuarios a registrarse en la plataforma:

¿Estás Listo para Optimizar tu Logística?

Rutas inteligentes, transporte seguro y rentable.

Comienza Ahora

Esta llamada final refuerza el objetivo de la página: convertir visitantes en clientes.



TALENTO
TECH



UTraining
Entrenamiento en Innovación y Tecnología



UNIVERSIDAD
DE ANTIOQUIA



Universidad de Caldas

ubicua
Technology

