

Landing dental que convierte

Guía visual corporativa — Agencia Red BonsAI

Una landing eficaz convierte clics en primeras visitas. Su función es clara: eliminar distracciones, transmitir confianza y guiar al paciente hacia la acción deseada.

Esta guía explica la estructura ideal, los elementos imprescindibles y las reglas de diseño para maximizar la conversión en campañas dentales.

Elementos imprescindibles

- Titular claro y orientado al beneficio
- Imagen de alta calidad del servicio o equipo
- Explicación breve y profesional
- Llamada a la acción visible
- Pruebas sociales y reseñas
- Datos de contacto accesibles

Estructura recomendada para una landing dental

Bloque	Función
Titular principal	Transmitir el beneficio clave en menos de 5 segundos.
Imagen profesional	Generar confianza inmediata con un entorno clínico real.
Descripción breve	Explicar el tratamiento con claridad y sin tecnicismos innecesarios.
Llamada a la acción	Invitar al usuario a reservar su primera visita o solicitar más información.
Pruebas sociales	Mostrar reseñas verificadas y resultados representativos.
Garantías	Incluir certificaciones, experiencia o mensajes de seguridad clínica.
Formulario	Solicitar solo los datos necesarios para reducir fricción.

El titular — la primera impresión decide la conversión

Debe explicar el beneficio concreto del tratamiento usando un lenguaje claro. Evitar tecnicismos y frases genéricas mejora el rendimiento.

Las imágenes — profesionales y realistas

Las fotos de la clínica o del equipo generan más confianza que imágenes de archivo. La autenticidad aumenta el tiempo de permanencia.

El texto — breve, directo y resolutivo

El paciente quiere claridad: qué incluye, qué resultados esperar y por qué esa clínica es una opción fiable. Tres párrafos son suficientes.

La llamada a la acción — visible y repetida

Un botón claro y destacado mejora la tasa de clic. Repetir la llamada a la acción en diferentes bloques evita pérdidas de oportunidad.

Las reseñas — la prueba social más influyente

Testimonios reales aumentan la credibilidad. Mostrar reseñas recientes o casos clínicos aprobados genera seguridad y reduce dudas.

El formulario — menos es más

Pedir solo nombre, teléfono y motivo de consulta aumenta la conversión. Formularios largos elevan el abandono.

Una landing bien diseñada convierte tráfico en oportunidades reales, reduce el coste por lead y mejora la eficiencia de las campañas.

En Agencia Red BonsAI ayudamos a crear landings optimizadas basadas en datos y comportamiento del usuario.