

Landing Page Premium – PulDC.com

Sección 1: Titular y propuesta de valor

Título:

Tu suelo como nuevo en 24–48h – Pulido y abrillantado profesional de lujo

Subtítulo:

25 años de experiencia restaurando suelos de mármol, granito y terrazas históricos.
Garantía de acabado sin polvo y duradero.

CTA principal:

“Escríbeme por WhatsApp y recibe tu presupuesto personalizado”
(botón siempre visible en móvil y escritorio)

Sección 2: Antes y después

- Galería de fotos de trabajos reales con slider.
 - Destaca pisos de alto valor y resultados visibles.
 - Texto breve: “Transformamos suelos antiguos en superficies brillantes, impecables y seguras.”
-

Sección 3: Testimonios

- 3–5 clientes satisfechos, con fotos opcionales.
 - Destacar: experiencia premium, puntualidad, resultados de alto nivel.
-

Sección 4: Servicios y paquetes

- Pulido de mármol

- Abrillantado profesional
 - Vitrificado y mantenimiento anual
 - Paquetes premium: “Pulido + Abrillantado + Mantenimiento 12 meses”
 - Cada servicio con CTA secundario: WhatsApp directo o teléfono clicable.
-

Sección 5: Garantía y confianza

- Garantía de 1 año en brillo y acabado
 - Certificaciones o años de experiencia: “25 años transformando suelos de alto valor”
 - Logos de clientes o empresas si aplica
-

Sección 6: Contacto

- WhatsApp fijo y visible en todo momento
 - Teléfono clicable
 - Texto: “Responde en menos de 24h. Solo clientes serios.”
-

Ejemplo de anuncio Google Ads – cliente premium

Título 1: Pulido de mármol profesional

Título 2: 25 años de experiencia

Título 3: Garantía de acabado premium

Descripción 1:

Restauramos suelos de alto valor sin polvo. Resultados duraderos y atención personalizada.

Descripción 2:

Paquetes premium: pulido + abrillantado + mantenimiento anual. Escribenos por WhatsApp para presupuesto.

Extensiones de anuncio:

- Teléfono clicable
 - Enlace a landing page de paquetes premium
 - Testimonio destacado de cliente
-

Claves para que funcione

1. Palabras clave de alto valor: “pulido de mármol de lujo + ciudad”, “abrillantado profesional suelos premium”
2. Evitar palabras como “barato” o “económico”
3. Mantener WhatsApp y teléfono como único contacto para filtrar leads serios
4. Integrar con CRM para medir conversiones y origen de cada lead