# **TRabajo practico nro 2**

**LANDING PAGE**

# Integrantes:

# REyna rondo Sánchez

# pablo garcia

PROFESORES:

Ing. Gerardo Barbosa

Ing. Mariano Juiz

Lic. Juan De Cicco

## Fecha: 19/10/2019

Segunda parte:

Landing Page

El objetivo es crear una Landing Page para promocionar el pre-lanzamiento del producto, para recolectar emails de personas interesadas para convertirlas en Early Adopters (quienes colaborarán en promocionar el producto).

Claves: Simple, Amigable

Debe incluir principalmente:

* La propuesta de valor / Pitch elevator para web. Clave: Seducir a querer usar el producto antes que nadie
* Los beneficios principales / claves (escritos, en un video)
* Call to Action (formulario)
  + Generar una base de datos con aquellas personas interesadas en el proyecto
* Link a las Redes Sociales (Facebook / Instangram / LinkedIn)
* "Hero shot" (fotos / video del producto en uso)

Pitch elevator:

¡Buenos días! Me llamo Pablo García y lidero un proyecto para una nueva aplicación de viajes. Nosotros somos TravelHints. Ofrecemos un modelo de gestión que incrementa los beneficios de los para el viajero en tiempo real sostenido y constante. Quisiera que se uniera a mi proyecto para el desarrollo de una aplicación que implementa estrategias para una interfaz amigable que incrementarán esa cifra hasta el 20 % de usuarios mensuales. ¿Hablamos?

Landing Page

La Landing Page está compuesta de una imagen exponiendo nuestra aplicación, el logo oficial de TravelHints, los beneficios principales, nuestras redes sociales y un formulario para agregar el mail para suscribirse, el cual se guarda en nuestra base de datos. En un futuro la aplicación enviará un mail confirmando la suscripción.

