

CTA

Posted on 18. septiembre 2025 by Alexander

Un CTA (Llamada a la Acción) es una instrucción o indicación clara que anima al usuario, en una página web o en un material de marketing, a realizar una acción determinada.

Esto puede ser, por ejemplo:

- hacer clic en un botón.
- rellenar un formulario.
- suscribirse a un boletín.
- o realizar una compra.

¿Por qué son importantes los CTAs?

Los CTAs son una herramienta clave en el marketing digital, porque guían activamente al usuario hacia el siguiente paso. Sin una llamada a la acción clara, los visitantes suelen abandonar la página sin completar el objetivo deseado (conversión). Un buen CTA incrementa directamente la tasa de conversión.

Cómo se diseña un CTA:

- normalmente se presenta como un botón o enlace destacado,
- con un color contrastado que llame la atención,
- y con una formulación orientada a la acción, por ejemplo: "Comprar ahora", "Más información", "Registrarse" o "Descargar".

Ejemplo: en una **página de producto**, un botón con el texto **"Añadir al carrito"** lleva al usuario directamente a la compra. En una **Landingpage** a un seminario web, el botón **"Inscribirse gratis ahora"** impulsa la acción deseada.

Objetivo de un CTA:

Un CTA debe motivar al usuario a **avanzar** en el **viaje del cliente**, es decir, a pasar de ser **un interesado** a convertirse en **cliente**.

Conclusión:

Un **Call to Action** es más que un simple botón: es el puente entre el **interés y la acción**. Los CTAs bien colocados y claramente formulados son decisivos para el éxito de las **páginas web**, **campañas** y **tiendas online**.