

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**.