Чек-лист | Эксперт

Что такое лид-магнит и как его создать? Чек-лист

Сегодня под определением лид-магнита предполагается ценное предложение в обмен на контактную информацию Ваших пользователей.Однако далеко не все понимают, каким образом им лучше воспользоваться в целях установления долгосрочных и доверительных отношений с клиентами. Как организовать большой поток продаж в свою пользу? Об этом расскажет вам наш полезный чек-лист.

1. Поиск темы для лид-магнита

- [ ] **1.1** Использовать поисковый запрос

  Чтобы определить наиболее популярные запросы пользователей, в Google AdWords Keyword Planner или Wordstat Yandex введите ключевое слово или словосочетание, связанное с вашей услугой или товаром.

- [ ] **1.2** Подключить Google Analytics

  Следите, какие ссылки больше всего кликают у вас на сайте: наиболее посещаемые статьи блога подскажут вам тему для лид-магнита.

- [ ] **1.3** Использовать социальные сети

  Анализируйте страницы авторитетных сайтов в вашей отрасли: какие темы набирают больше лайков, какие лучше расшариваются.

- [ ] **1.4** Продумать содержание

  Не обязательно создавать свой магнит для каждой страницы. Лучше создайте один универсальный и полезный контент, который захотят получить ваши потенциальные клиенты.

2. Типы лид-магнитов

- [ ] **2.1** Руководство/Отчет

  Один из популярнейших видов на сегодняшний день. Если вы используете Лид-Магнит такого типа - будьте осторожны. С этими Лид-Магнитами вы легко можете нарушить правило специфичности.

- [ ] **2.2** Шпаргалка/Раздаточный материал

  Обычно они чрезвычайно коротки (одна страница или около того) и нацелены только на одну очень конкретную проблему.

- [ ] **2.3** Инструментарий/Список ресурсов

  Инструментарий или список ресурсов может представлять из себя превосходный Лид-Магнит для подходящего бизнеса и рынка.

- [ ] **2.4** Видео Тренинг

  Если это имеет смысл и у вас есть навыки - видео может быть очень эффективно в качестве Лид-Магнита.

- [ ] **2.5** Программное обеспечение/Бесплатная пробная версия

  Софтверные программы в качестве Лид-Магнита часто предлагают бесплатно попробовать поработать с их программой.

- [ ] **2.6** Скидка/Бесплатная доставка

  Отлично подойдет для тех, кто продает физические товары в онлайне или оффлайне - скидки или бесплатная доставка могут стать эффективным Лид-Магнитом.

- [ ] **2.7** Опрос/Исследование

  После окончания опроса, его результаты направляются на электронную почту, что может быть весьма эффективным способом получения новых лидов.

- [ ] **2.8** Опираться на принцип конкретности

  Вам необходимо просто предложить конкретное решение конкретной проблемы конкретному сегменту вашего рынка.

- [ ] **2.9** Тест/Оценка

  Особенно, если он выполняется в онлайне для повышения скорости потребления или

получения удовлетворения, может стать эффективным Лид-Магнитом.

- [ ] **2.10** Вслепую/Связанные с продажей

  Имейте в виду, что в некоторых случаях самая желательная информация для рынка – это цена и описание товаров или услуг.

3. Визуальная часть

- [ ] **3.1** Создать изображение

  Для этого можно использовать Photoshop, Canva, любой графический редактор. Создайте что-то яркое и привлекающее внимание.

- [ ] **3.2** Добавить магнит на сайт

  Если ваш магнит маленький, загрузите его непосредственно на сайт через консоль. Если файл большого размера, загрузите его на любой файлообменник.

- [ ] **3.3** Создать посадочную страницу

  А на ней разместите ваш файл (если файл загружен прямо на сайт) /ссылку для скачивания (если ваш магнит на файлообменниике) и поблагодарите за интерес к вашим материалам.

- [ ] **3.4** Создать форму подписки

  Постарайтесь сделать ее уникальной:. выбрать шрифт, количество полей, ширину, изображение... Творите!

Таким образом, не имея определенного уровня технических знаний, можно проявить немного фантазии, и тогда ваша подписная база уж точно увеличится в разы!

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?