



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.

Поиск темы для лид-магнита

☐ 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.

☐ Подключить Google Analytics

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

☐ Использовать социальные сети

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

☐ Продумать содержание

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

Типы лид-магнитов

☐ 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.

☐ Шпаргалка/Раздаточный материал

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

☐ Инструментарий/Список ресурсов

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

☐ Видео Тренинг

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

☐ Программное обеспечение/Бесплатная пробная версия

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

☐ Скидка/Бесплатная доставка

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

☐ Опрос/Исследование

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

☐ Опирается на принцип конкретности

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

☐ Тест/Оценка

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

получения удовлетворения, может стать эффективным Лид-Магнитом.

☐ Вслепую/Связанные с продажей

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

Визуальная часть

☐ Создать изображение

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

☐ Добавить магнит на сайт

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

☐ Создать посадочную страницу

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

☐ 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?