

Le Lead magnet

(L'aimant à clients)

Votre cadeau gratuit est la porte d'entrée de vos offres.

Ca vaut donc le coup de se pencher sur la question.

6 points à valider pour créer 1 circuit de vente adapté

Choix du cadeau gratuit

- Est-il bien en lien avec la cible que vous souhaitez attirer ?
- Le titre est-il suffisamment parlant ?
- Contient-il une promesse claire ?

Evaluation du cadeau gratuit

- Reprend-il la problématique N°1 de vos clients ?
- Sait-on clairement à qui il s'adresse ?
- Est-il suffisamment concret et précis ?

Optimisation du visuel

- L'image est-elle adaptée au cadeau gratuit ?
- Est-elle suffisamment engageante pour convertir ?
- Reprend-elle la problématique du client idéal ?

Pertinence du contenu

- Le contenu est-il tourné vers la prise de conscience ?
- Apporte-t-il réellement de la valeur ?
- Permet-il de faire le lien avec votre offre

Création de la page de remerciement

- Remplit -elle son rôle ?
- Propose-t-elle un autre contenu ?
- Parle-t-elle de l'offre en lien avec le cadeau gratuit ?

Elaboration de la chaîne d'emails

- Est-elle déjà prévue ?
- Comment va-t-elle entretenir le lien ?
- Sert-elle réellement la personne à qui elle est destinée ?

En résumé, le cadeau gratuit est le premier pas vers l'acquisition régulière de clients.

Il sert avant tout à vous monter une liste de prospects qualifiés à qui vous pouvez répondre par une offre pertinente.

Celle-ci doit être adaptée à la problématique de votre cible et vous devez être à même d'apporter des solutions pérennes.