

Récapitulatif Cadeau Gratuit

Points d'attention

L'importance du cadeau gratuit

- Point d'entrée du circuit
- Sélection des prospects
- 1ère impression sur la marque

Le choix du cadeau

- La problématique N°1
- Attention au ciblage
- Eviter les touristes

L'évaluation du cadeau choisi

- A qui est-il destiné
- Que propose-t-il d'obtenir
- Fait-il passer à l'action

Le contenu du cadeau

- Valeur ajoutée, donner envie
- Contenu attractif facile à « consommer »
- Prise de conscience
- Action(s) à mettre en place

La forme du cadeau

- Echantillon
- Produit numérique (vidéo, ebook, podcast, mail...)
- En 1 ou plusieurs fois

Le visuel

- 1 titre clair et précis
- 1 image attractive
- 1 formulaire simplifié
- 1 page d'inscription au format « page de vente »

Les erreurs à éviter

- Le mensonge ou la « recette miracle »
- Les consommateurs plutôt que les prospects
- Le visuel maussade ou invisible
- Le cadeau non aligné avec l'offre

Passez à l'action, créez votre aimant à clients et validez chacune des étapes.

Vous êtes en train de mettre en place votre système d'attraction de clients.

1. ATTIRER
2. ENGAGER
3. TRANSFORMER
4. FIDELISER

A présent c'est à vous de jouer !