

20 idées de leads magnet

Par
FortX Marketing

Voici La liste. Plus bas dans le document, vous trouverez un exemple pour chaque une des idées ainsi qu'un explication.

1. Formation Gratuite
2. Ebook
3. Essaie gratuit
4. Checklist
5. Fiche PDF
6. Échantillons
7. Mindmap
8. Guide
9. Webinaire
10. Vidéo exclusive
11. Livre physique
12. 1h de consultation
13. Accès à un groupe
14. Newsletter
15. Quiz
16. Plan d'action étape par étape

- 17. Livraison Gratuite
- 18. X% de Rabais
- 19. Boite à outils
- 20. Résumé d'un livre

Exemple Concret

1. Formation Gratuite

Proposer une formation gratuite en échange d'une adresse courriel
 La formation peut être le premier module d'une formation payante par exemple.

2. Ebook

TABLE OF CONTENTS

INTRODUCTION.....	3
HOW CAN YOU BENEFIT FROM ESSENTIAL OILS.....	7
KNOW THE BENEFITS OF ESSENTIAL OIL.....	9
Discover the Great Essential Oil Benefits for Aging Skin and How They Preserve Your Skin's Youth.....	12
Peppermint Essential Oil Benefits.....	14
Lemon Essential Oil Benefits.....	18
Essential Oils For Health Improvement.....	21
Essential Oils - Lemon - A Powerful Antioxidant and Immune Supporter.....	24
Essential Oils - Spearmint - A Gentle Mint for Children's Maladies.....	27
Tea Tree Essential Oil - 6 "Anti" Benefits of Tea Tree Oil That Aid Your Immune System.....	29
The Many Uses of Lavender Essential Oil.....	32
Ten Reasons To Use Essential Oils.....	36
101 Essential Oil Uses & Benefits.....	39
Benefits of Rosemary Essential Oil.....	52
Sage Essential Oil - Homemade Skin Care and More!.....	56
Uses of Essential Oils - Use Orange Essential Oil To Improve Your Weight Loss Success.....	62
Rose Essential Oil Provides Many Benefits For Women.....	65
CONCLUSION.....	68

À l'époque, je possédais une boutique en ligne qui vendait des diffuseurs d'huile essentielle. Pour attirer des potentiels clients, j'ai créé un ebook sur les bienfaits des huiles essentielles. Ce ebook avait pour but d'éduquer mes prospects sur les bienfaits des huiles essentielles afin qu'il soit plus réceptif à une proposition d'acheter un diffuseur.

3. Essaie gratuit



Hootsuite Trial - 30 Days Free

hootsuite.com

With a free 30-day trial you can create, edit, and publish your content all in one place -...

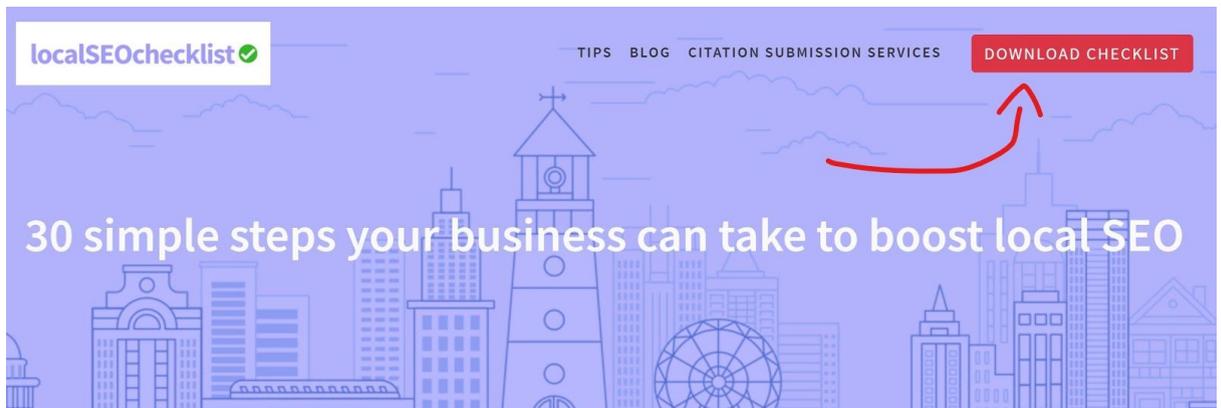
Cette technique est extrêmement efficace pour attirer des clients potentiels puisque si une personne prend le temps de se créer un compte et de s'inscrire à l'essai gratuit, c'est généralement parce qu'elle a un intérêt. Ce lead magnet utilise aussi un levier psychologique puissant : le biais de sur-réaction à la perte. L'idée est que vous ressentez plus d'émotion négative quand vous perdez 100\$ que vous allez recevoir d'émotions positives quand vous gagnez 100\$. En d'autres mots, la perte est plus douloureuse que le gain est agréable.

Donc à la fin de l'essai gratuit, le fait que la personne réalise qu'elle va perdre quelque chose, créer une douleur qu'elle pourra potentiellement

en achetant le produit.

Pour en savoir plus : https://en.wikipedia.org/wiki/Endowment_effect

4. Checklist



Très simplement, une checklist consiste à énumérer les étapes ou les éléments qui doivent être présent dans un contexte donné.

5. Fiche PDF

Une fiche Pdf est tout simplement ce que vous utilisez en ce moment même.

6. Échantillons

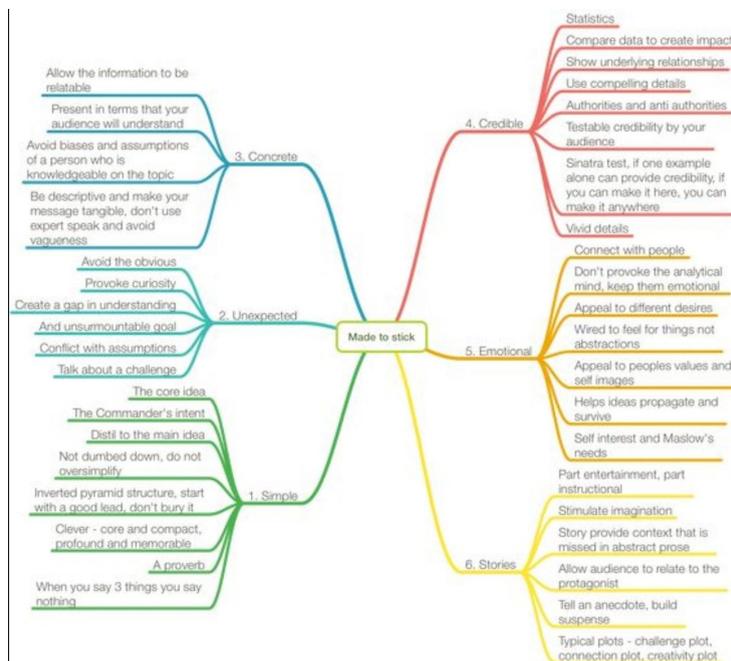
J'ai récemment vu une publicité pour un parfum Lacoste. Il proposait de nous envoyer un échantillon gratuit par la poste. C'est une très bonne façon d'utiliser un puissant levier psychologique appelé : la réciprocité.

Voici le lien d'une de mes vidéos consacré uniquement à ce principe psychologique : <https://www.youtube.com/watch?v=64W76VhXVPM>

7. Mindmap

Une mindmap sert à illustrer un concept, une idée, une stratégie ou autres de façon visuelle et à faire des liens entre les éléments

Voici un exemple avec une mindmap sur le storytelling:



8. Guide

Un bon exemple que je peux vous donner c'est un guide qui explique comment avoir des milliers de j'aime sur sa page Facebook que j'ai moi-même créée. Le voici c'est cadeau :

https://mailchi.mp/278a1f35250a/guide_page_facebook

9. Webinaire

Un webinaire est en gros une conférence en ligne ayant pour but de vendre vos produits ou services. Je vous conseille fortement de vous informer sur ce sujet. Les webinaires seront de plus en plus utilisées vu leur incroyable efficacité. Mais, avant de vous lancer, je vous conseille vivement d'en apprendre plus sur la structure d'un webinaire. Sans ça, c'est comme essayer de jouer à un jeu sans connaître les règles.

10. Vidéo exclusive

En gros c'est une vidéo trouvable nulle part ailleurs. Vous pouvez par exemple donner des conseils, des trucs, des informations uniques, etc... Votre limite est votre imagination.

11. Livre physique



The image shows a landing page for a webinar. The main heading is "How To Use Sales Funnels To Grow Your Network Marketing Team...". Below it is a sub-headline: "So You Only Have To Talk To People Who Are **SO SUPER INTERESTED** In What You're Selling That They Actually Raise Their Hands And ASK You To Sign Them Up!". The page features a video player showing a man holding a book titled "Network Marketing Secrets". To the right of the video is a registration form with two main sections: "1 SHIPPING Where Should We Ship It?" and "2 YOUR INFO Upgrade Now And Save!". The form includes input fields for "Full Name...", "Email Address...", "Full Address...", and "City Name...". A red arrow points from the text "SO SUPER INTERESTED" to the "SHIPPING" section of the form. At the bottom right, there is a small logo for "clickfunnels".

Cette technique est en mon sens une des meilleures. Elle consiste à donner un livre gratuit à condition que la personne donne ses informations en échange (email, adresse, nom, etc..) et qu'elle couvre les frais de livraison. Ce qui fait la force de cette technique, c'est que les gens doivent payer les frais de shipping et donc cela filtre en quelque sorte les prospects qui sont prêts à payer et ceux qui ne le sont pas.

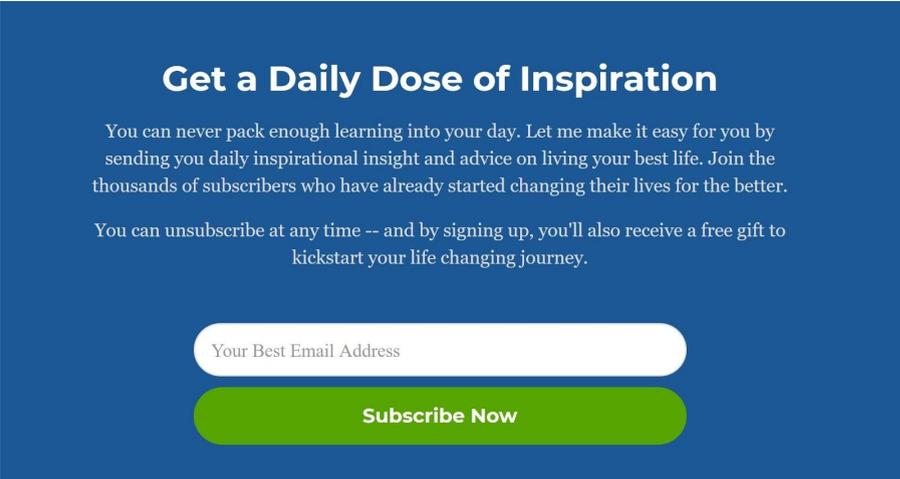
12.1h de consultation

Très présente sur le web, cette technique consiste à offrir 1h de consultation offerte, et à la fin de cette consultation, on propose aux prospects nos services. Généralement utilisée pour proposer des coaching, cette méthode est efficace car pendant la consultation, il est très facile d'identifier le problème du prospect et ainsi, lui proposer le service adapté.

13. Accès à un groupe

Proposer l'accès à un groupe privé en échange des informations de la personne. Une bonne façon de faire est d'avoir son propre groupe Facebook parce que lorsque l'on est l'administrateur d'un groupe Facebook, il est possible de demander aux gens de répondre à des questions pour rejoindre le groupe. Pensez donc à demander l'adresse courriel avec ces questions.

14. Newsletter



Get a Daily Dose of Inspiration

You can never pack enough learning into your day. Let me make it easy for you by sending you daily inspirational insight and advice on living your best life. Join the thousands of subscribers who have already started changing their lives for the better.

You can unsubscribe at any time -- and by signing up, you'll also receive a free gift to kickstart your life changing journey.

Your Best Email Address

Subscribe Now

Pour cette méthode, il est important de s'assurer de pouvoir livrer la marchandise derrière. C'est-à-dire que vous devez respecter la proposition de

valeur faire dans le texte servant à convaincre la personne de s'abonner votre newsletter.

15. Quiz

Quiz: What Workout Is Right for You?

You don't have to give up the gym just because the treadmill sounds like torture. Find out what workout will actually keep you motivated.



START

L'avantage de cette méthode est qu'il est très facile de classer vos prospects selon les réponses qu'il donneront. Cela peut sembler évident mais ça en demeure pas moins essentiel, il est très important de donner une bonne raison à votre prospect pour remplir le quiz. Dans cet exemple, on vous propose de vous conseiller un entraînement adapté pour vous.

16. Plan d'action étape par étape

Un plan avec toutes les étapes à franchir pour atteindre un objectif donné.

17. Livraison Gratuite

En échange des informations de la personne, envoyer un code promo pour lui faire bénéficier de la livraison gratuite.

18. X% de Rabais

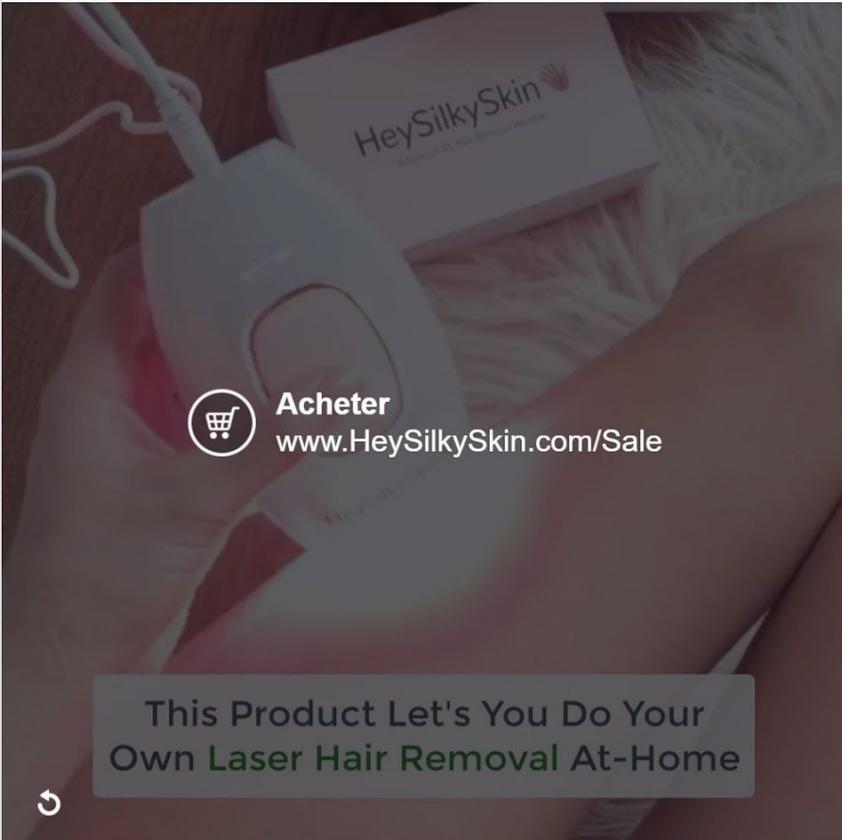
En échange des informations de la personne, envoyer un code promo pour lui faire bénéficier d'un rabais.

HeySilkySkin
Commandité · 🌐

🎉 MID-YEAR SALE 🎉 Save \$50 OFF + free express shipping worldwide with code MY50 today!

- 👍 500+ verified 5 star reviews.
- 👍 Stops hair re-growth on any body part.
- 👍 90 day money-back guarantee.

www.HeySilkySkin.com/Sale



 **Acheter**
www.HeySilkySkin.com/Sale

This Product Let's You Do Your Own **Laser Hair Removal At-Home**

WWW.HEYSILKYSKIN.COM/SALE

Our BIGGEST Sale Ever! 🎉

Free Express Shipping Worldwide ❤️ Join 1000's Of Happy Customers Loving The #HairFree #CareFree Life!

   2,8 k

1,8 k commentaires 420 partages

19. Boite à outils

Un document téléchargeable contenant tout contenu que vous jugez utile pour votre prospect. Par exemple : des logiciels ou application utile, des articles de blog, des vidéos, des livres, etc... Pour une plus grande efficacité, proposer dans votre boite à outils un contenu exclusif trouvable nul part ailleurs.

20. Résumé d'un livre

Filtrer l'information importante d'un livre et proposer une fiche résumée, une vidéo ou encore une mindmap.