

8-PUNKTE CHECKLISTE FÜR EINEN ERFOLGS- LEAD MAGNET

TITEL & NUTZEN

Lead Magnet Titel:

Beschreibe den Nutzen den der Leadmagnet verspricht:

TYP DES LEADMAGNETS

- PDF-Report/Guide
- Broschüre/Magazin
- Software Download/Trial
- Quiz/Umfrage
- Gratis-Buchkapitel
- VideoTraining
- RessourcenListe
- Rabatt/Gratisversand
- Test/Review
- Verkaufsmaterial
- Andere: _____

8-PUNKTE CHECKLISTE

1. ULTRA SPEZIFISCH

Leadmagneten dürfen niemals vage oder unbestimmt sein. Sie müssen eine konkrete Lösung für ein konkretes Problem bieten.

2. ONE BIG THING

Jeder sucht den einen Zauberstab. Deswegen ist es immer besser ein großes Versprechen als viele kleine zu machen.

3. ERSEHNTES RESULTAT

Was wollen Deine Zielkunden wirklich? Wenn Du das weißt und dafür einen Leadmagneten anbietest wirst Du dafür leicht deren Kontaktdaten und deren Aufmerksamkeit bekommen.

8-PUNKTE CHECKLISTE

4. DIREKTE BELOHNUNG

Vermeide Newsletter und mehrtägige E-Mail Kurse als Leadmagnet. Dein Kunde will eine Lösung und er will sie JETZT!!!

5. BEZIEHUNG VERÄNDERN

Die besten Leadmagneten informieren nicht nur - sie ändern die Denkweise deines Kunden, so dass er auf zukünftige Geschäfte mit dir vorbereitet ist.

6. OPTISCHE WERTIGKEIT

Nur weil etwas gratis ist muss es nicht auch so aussehen. Nutze professionelles Design & Bilder um optisch hochwertig Leadmagneten zu kreieren.

8-PUNKTE CHECKLISTE

7. HOHER KONKRETER WERT

Wenn Dein Leadmagnet lecker duftet aber nicht schmeckt wirst Du die Kontaktdaten bekommen aber keine Aufmerksamkeit. Du musst versprechen UND LIEFERN.

8. SCHNELLER GEBRAUCH

Ein Leadmagnet soll kein Hindernis in Deinem Sales-Funnel sein sondern idealerweise in 5 min konsumiert werden können. Vermeide also langweilige E-Books an denen man tagelang liest.

MAREKTING MINDSET

THANKS

WE LOOK FORWARD TO WORKING WITH YOU.

MAREKTING MINDSET

