



## Crea un lead magnet que enamore a tu nicho

### Definición de lead magnet:

Contenido gratuito y de valor que ofreces en tu web o blog a cambio de los datos personales de un visitante, normalmente el correo electrónico.

Esto te sirve para generar una lista de suscriptores con los que poder interactuar, ganarte su confianza y crear comunidad para ofrecerles tus servicios.

Ese lead magnet debe estar relacionado con los servicios que ofreces. De esta forma estás captando clientes potenciales o prospectos interesados en trabajar contigo.

Es fácil de implementar porque solo tienes que plasmar tus conocimientos en un material descargable o un vídeo, el formato depende de lo que prefieras. Y es ideal para que tu público te encuentre y te conozca.

Para conseguir que una persona llegue a tu web, vea tu lead magnet y quiera descargarlo, es imprescindible generar tráfico.

Ese tráfico se encontrará con un mensaje persuasivo para que las personas dejen sus datos y se unan a tu comunidad. Para ello, es importante que el contenido que ofrezcas sea de muchísimo valor, tanto que pudieras cobrar por él.

Esto ocurre en una página de registro u opt in de suscripción. En ella debes esforzarte por enamorar a tus visitas para que se suscriban y entren a tu lista.

Puede ser que pienses que por qué no enviamos el tráfico directamente a la home de tu web. El motivo es que un prospecto antes de comprarte necesita conocerte y comprobar si eres experta o no en tu nicho. Y para ello optan por descargar tu contenido gratuito.

### Tipos de lead magnet que existen:

- Manuales
- Ebook
- Video serie
- Retos
- Guías
- Checklist



- Descuentos
- Tutorías
- Webinar automatizado
- Test .....

Tu lead magnet debe de enfocarse en solucionar un único problema a tu audiencia de modo muy rápido.

### **Cómo crear un lead magnet:**

- Haz una encuesta para saber qué problema tiene tu audiencia y qué necesita.
- Enfócate en tu cliente ideal.
- Recuerda tu propuesta de valor diferenciado.
- Da excelencia y aporta mucho valor, no tengas miedo.
- Valida el nombre con tu público objetivo. Haz que sea realmente atractivo.
- Escoge el formato.
- Diseña la imagen y el diseño. Deben ser muy pro.
- Crea una página opt in de suscripción.
- Crea una página de gracias. Y ahí pide a tus suscriptores que se unan a tu comunidad, o a tu grupo de WhatsApp.
- Distribuye tu lead magnet en redes.
- Usa publicidad pagada para acelerar el proceso.

### **EJERCICIOS:**

1. Sigue los pasos que has conocido en la lección y diseña tu propio lead magnet.
2. Compártelo con el grupo.

*Si no te gusta tomar riesgos, debes salir corriendo del negocio. - Ray Kroc*