

COMIENZA TU NEGOCIO DESDE 0

GUÍA DE TRABAJO

Qué es un lead magnet

Tipos de lead magnet

Crea el lead magnet que
todos deseen tener

Crea una comunidad
que te ame

Retos que convierten



MODULO IV

El leadmagnet consiste en

- ✓ Dar un contenido/regalo de gran valor a cambio de información de contacto
- ✓ Hacer crecer tu lista de email
- ✓ Apoyarte en el email marketing para enamorar y vender

Crea tu lead magnet:

Primero debes saber que hace a un leadmagnet exitoso:

- 1 Que Resuelva un Problema
- 2 Que la solución que de sea rápida.
- 3 Que Sea Específico.
- 4 Que sea Rápido de Digerir.
- 5 Que Sea de Alto Valor.
- 6 Que sea Fácil de descargar y se entregue de inmediato.

- Formato de tu lead magnet: Quiero te detengas un momento a pensar ¿Qué formato resulta para ti más atractivo cuando te registras en un sitio web? Debes tener presente esa pregunta a diario, ya que un lead magnet poco atractivo o complejo es casi peor que no tener un lead magnet.

Los principales formatos utilizados son:

- Videos
- E-book
- Plantilla
- Webinar o MasterClass
- Checklist
- Retos gratuitos automatizados
- Audio o podcasts

Recuerda: Un leadmagnet es un regalo gratuito que debe estar automatizado en tu web o blog.

No puede tener una fecha de inicio porque caducaría

Ejercicio #1

1. Define el tema del leadmagnet: ¿Qué solucionas?

2. Define el formato: (video, pdf, audio, plantilla, curso, etc.)

3. Crea el contenido de tu leadmagnet

4. Define la automatización conectada con tu auto respondedor
5. Redacta la automatización del email marketing que acompaña tu lead magnet
6. Prueba tu automatización antes de activarla

Ejercicio #2

- ¿Quieres vender con continuidad?
- ¿Te quieres posicionar como experta?
- ¿Quieres atraer a tus clientes potenciales?
- ¿Quieres interactuar con tu cliente ideal/potencial?
- ¿Quieres ayudar a la humanidad?
- ¿Deseas crear relaciones sólidas?
- ¿Quieres atraer tráfico a tu página web?
- ¿Quieres desarrollar o terminar de desarrollar tu marca personal?

Si tu respuesta es Sí, a todas estas preguntas que te he realizado definitivamente debes crear tu comunidad.

Las comunidades te permiten generar conexión de una manera rápida y sencilla con los clientes potenciales, debes asesorarte que esta comunidad este conformada por personas que cumplan con el perfil de tu buyer persona.

“Una comunidad da valor a tu negocio: permite acercarte a tus potenciales clientes y generar confianza”

Ejercicio #3

- Define el objetivo del reto estratégico (posicionamiento, ventas, crear tribu...)

- ¿Cuántas participantes quieres? Sé real

- ¿Es tráfico frío o tibio?

- ¿Cómo y dónde vas a validar tu reto?

- Establece 5 ideas para promocionar tu reto