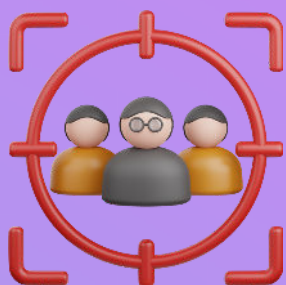


# КАК ПОДГОТОВИТЬ ЭФФЕКТИВНЫЙ ЛИД-МАГНИТ

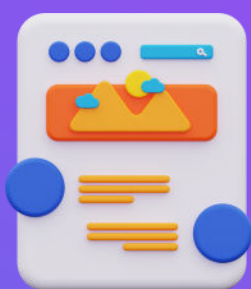
1



## Определите запросы ЦА

В этом вам поможет как портрет ЦА, так и анализ лендингов соперников. Произведите мозговой штурм среди персонала и имеющихся клиентов. Выберите несколько вариантов для тестирования лид-магнита в будущем.

2



## Поработайте с оформлением

Очень редко дизайн лид-магнита не имеет значения. Большинство потенциальных клиентов хотят получить нечто эстетически привлекательное. Можно оформить материалы с помощью Canva или Google Slides или Prezi.

3



## Разработайте стратегию

Заранее продумайте, какая информация от посетителей сайта вам нужна, сколько полей должно быть в лид-форме. Чем меньше времени на отправку заявки требуется, тем больше вероятность того, что клиент заполнит ее.

4



## Оптимизируйте лид-магнит

Чтобы приводить органический трафик, для лид-магнита нужно создать лендинг. Для этого необходимо добавить ключевые слова и метатеги. Сам Landing Page должен быть конверсионным и продуманным.

5



## Проводите тестирование

A/B-тестирование элементов лендинга помогает повысить конверсию. Замена и проверка лид-магнита может усилить эффективность. Несколько раз улучшив призыв к действию, лид-форму вы поймете запросы посетителей.