

Vuoi più
persone che si
iscrivono alla
tua lista? Allora
dagli uno di
questi...

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

RobertoCutillo.it

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Introduzione

Sei bloccato nel trovare la tua idea per un Lead Magnet? Buone notizie... stai per sbloccarti! Nelle pagine che seguono troverai 101 idee su una buona varietà di nicchie e di tipi, inclusi i report, le app, le mappe mentali e altro. Dagli un'occhiata...

Ebook E Report

1. [Numero] di modi per [Ottenere un Beneficio]

Esempio: 27 modi Per Aumentare i Tassi di Conversione

2. Il Segreto di/per [Ottenere un Buon Risultato]

Esempio: I Segreti per Liberarti dagli Animali nel Tuo Giardino in modo Naturale

3. Tutto quello che avresti sempre voluto sapere su [Argomento]

Esempio: Tutto Quello Che avresti sempre voluto sapere sull'acquisto di un'auto nuova

4. La Guida per Principianti di [Argomento]

Esempio: La Guida per Principianti sul Golf

5. Il Modo Facile e Veloce per [Ottenere dei Risultati]

Esempio: Il Modo Facile e Veloce per liberarti dalle rughe e punti neri.

6. Come [Ottenere dei Risultati] in solo [Corto Periodo di Tempo]

Esempio: Come Avviare una Chiesa in solo 60 Giorni

7. Il Metodo #1 per [Ottenere dei Risultati]

Esempio: Il Metodo #1 per Liberarsi dalla cellulite

8. Cosa [Un certo tipo di persone] non vogliono che tu conosca

Esempio: Cosa gli Agenti Immobiliari non vogliono che tu conosca

9. [Numero] Facili Passi per [Ottenere dei Risultati]

Esempio: 3 Facili Passi per Scrivere Lettere di Vendita migliori

10. La sorprendente verità su [Argomento]

Esempio: La sorprendente verità sui viaggi in Europa con un budget ridotto

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

App

11. L'app [Tipo di] Definitiva
Esempio: L'APP di SEO definitiva
12. Il [Tipo/Beneficio]-tore
Esempio: Il convertitore per Marketer
13. Il [tipo di] calcolatore
Esempio: Il Calcolatore di Grasso Corporeo e Contatore di Calorie
14. Il [Tipo di] Pianificatore
Esempio: Il pianificatore di pubblicazione per blogger
15. Il [Tipo di] Generatore
Esempio: Il Generatore di Titoli

Pianificazione e Calendari

16. Il [Tipo di Persona] Pianificatore Settimanale
Esempio: Il Pianificatore settimanale per le Competizioni di BodyBuilding
17. 30 Giorni per [Risultato]
Esempio: 30 Giorni per scrivere il tuo primo romanzo
18. La pianificazione completa per [Tipo di Persone]
Esempio: La pianificazione di pasti completa per una dieta a bassi carboidrati
19. [Ottenere un risultato] in 24 Ore
Esempio: Ottenere Più Traffico in 24 ore
20. Scorri questo [tipo di] pianificatore
Esempio: scorri questo pianificatore di giardinaggio Zona 3

Mappe Mentali

21. La Guida Completa a [Argomento]
Esempio: La Guida Completa per Coltivare Bellissime Rose
22. Guarda [Argomento] In un Nuovo Modo / In una Nuova Prospettiva
Esempio: Guarda La Scrittura di Romanzi da un Nuova Prospettiva
23. Un corso accelerato in [argomento]
Esempio: un corso accelerato in idroponica
24. Un Visione d'Insieme di [Argomento]

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Esempio: Una Visione d'Insieme di Come Avviare il Tuo Business

25. Pianifica [Argomento]

Esempio: Pianifica Il Tuo Pensionamento

Strumenti: CheckList, Template, Fogli di Calcolo, etc.

26. Il diario [argomento / tipo]

Esempio: il diario del sonno di un Insonne

27. Il foglio di calcolo [argomento / tipo]

Esempio: il foglio di calcolo di Nutrizione e Fitness di una persona a dieta

28. Il diario a colpo sicuro di [Tipo]

Esempio: Il Diario a Colpo Sicuro per Perdere Peso

29. [Ottieni un grande risultato] con questa checklist di [numero] punti

Esempio: Vendi la tua casa velocemente con questa checklist di 77 punti

30. La Checklist Definitiva per [Topic]

Esempio: La Checklist Definitiva per le Vacanze in Roulotte

31. Il foglio di lavoro di 10 minuti per [Ottenerne un buon risultato]

Esempio: il foglio di lavoro di 10 minuti per scegliere una nicchia redditizia

33. Come [Ottenerne un buon risultato] in [Numero di passaggi]

Esempio: come impostare un blog in cinque semplici passaggi

34. [Numero] [Tipo] Modelli

Esempio: 17 modelli di lettere di vendita a colpo sicuro

35. [Tipo] Modelli per ogni [occasione, nicchia, ecc.]

Esempio: modelli di comunicato stampa per ogni occasione

36. Il Quaderno di lavoro [argomento]

Esempio: Il Quaderno di lavoro per Gestione del debito

37. Il foglio di lavoro passo passo per [Ottenerne un buon risultato]

Esempio: il foglio di lavoro dettagliato per la pianificazione del tuo romanzo

38. La checklist per la partenza rapida di [Argomento]

Esempio: La checklist per la partenza rapida del tuo Lancio di Prodotto

39. Lo Swipe file di [argomento / tipo di]

Esempio: Lo Swipe file dei titoli per Copywriter

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Offerte di prova

40. L'anteprima di una Settimana di [Tipo di]

Esempio: L'anteprima di una Settimana del programma "Addio Grasso"

41. [Inizia a ottenere un buon risultato] con questa prova gratuita

Esempio: connettiti con altri imprenditori con questa prova gratuita

42. [Prodotto]: € 0 per un mese

Esempio: Le risorse per l'acquisto di una casa: € 0 per 1 mese

43. Scopri cosa [prodotto] può fare per te

Esempio: scopri cosa ProfittiOnline.com può fare per te!

44. [Ottieni un buon risultato] - Inizia ora gratuitamente!

Esempio: salva il tuo matrimonio - Inizia ora gratuitamente!

Tutorial video

45. La guida di cinque minuti per [Ottenere un vantaggio]

Esempio: la guida di cinque minuti per riparare le crepe nel volante

46. Un corso accelerato in [Alcuni argomenti]

Esempio: un corso accelerato in allenamento per un ultra maratona

47. La Demo di [argomento] che ti farà star male

Esempio: la demo di Attrazione Rapida che farà esplodere la tua mente

48. [argomento] reso facile

Esempio: Guadagna su Etsy reso facile

49. [Argomento], spiegato (in soli tre minuti)

Esempio: test di conversione spiegato (in soli tre minuti)

50. La procedura dettagliata per [Ottenere un risultato]

Esempio: il processo passo-passo per l'allenamento mirato al tuo cane non udente

51. Come [Ottenere un risultato]

Esempio: Come entrare in una scuola di specializzazione

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Elenchi di strumenti e guide per l'acquirente

52. La Guida [Tipo di] per l'acquirente

Esempio: Guida all'acquisto di scarpe del Maratoneta

53. Gli [numeri] strumenti che ogni [persona] dovrebbe utilizzare

Esempio: i sette strumenti che ogni marketer online dovrebbe utilizzare

54. Risparmia tempo e denaro con questi [tipo di] strumenti

Esempio: risparmia tempo e denaro con questi strumenti di scrittura

55. Cosa [Miglior tipo di persona] Usa per [Ottenere un buon risultato]

Esempio: i plugin che i migliori blogger del mondo usano per ottenere più traffico

56. [Numero] [Tipo di risorse] Non hai mai saputo esistevano

Esempio: I 15 integratori per il bodybuilding che non hai mai saputo esistevano

57. La guida definitiva per le risorse di [Tipo di persona]

Esempio: la guida definitiva per le risorse per la costruzione di una carriera professionale

Riassunti, Bigini, Bigliettini

58. Il trucchetto di [Argomento]

Esempio: il trucchetto della contabilità aziendale

59. La Fantastica Guida Pratica per [Argomento]

Esempio: La Fantastica Guida Pratica per perdere 10 sterline

60. La guida essenziale [argomento]

Esempio: la guida essenziale per il parto in casa

61. Il Bigino stampabile ed attaccabile [Tipo di]

Esempio: Il Bigino sul traffico dei social media stampabile e attaccabile

62. [Numero] Suggerimenti per [Ottenere un buon risultato]

Esempio: 17 consigli per mangiare con una dieta amica del diabete

63. [Ottieni un buon risultato] con questi [numeri] semplici passaggi

Esempio: sbarazzarsi del mal di schiena con questi 7 semplici passaggi

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Infografica

64. Il modo sorprendente [in cui Qualcosa funziona]

Esempio: il modo sorprendente in cui il tuo metabolismo funziona

65. [numero] fatti e aspetti per [gruppo]

Esempio: 15 fatti e aspetti per i social media marketer

66. Uno sguardo su [argomento] che fa riflettere [statistiche, dati, ecc.]

Esempio: uno sguardo sulle statistiche sulle tossicodipendenze che fa riflettere

67. L'arte e la scienza di [argomento]

Esempio: l'arte e la scienza del costruire i muscoli

68. Uno sguardo ravvicinato a [argomento]

Esempio: uno sguardo ravvicinato al cancro

69. Gli incredibili benefici di [alcuni argomenti]

Esempio: i sorprendenti benefici dell'olio di cocco

Corsi Digitali in più parti/sezioni

70. La guida in cinque passaggi per [Ottenere un vantaggio]

Esempio: la guida in cinque passaggi per ottenere una promozione

71. I sette segreti di [Ottenere un vantaggio]

Esempio: I sette segreti per la pelle dall'aspetto più giovane

72. Una settimana per [Ottenere dei buoni risultati]

Esempio: una settimana per avere un giardino ben curato

73. Il Corso Intensivo in 3 Parti/moduli per [Ottenere un buon risultato]

Esempio: Il Corso Intensivo in 3 moduli per la creazione di un prodotto Bestseller

74. Cinque cose che devi sapere su [Argomento]

Esempio: cinque cose che devi sapere sulla cura del tuo barboncino

75. Tre semplici passaggi [per un buon risultato]

Esempio: tre semplici passaggi per la protezione del computer

76. Sette modi a colpo sicuro per [ottenere un buon risultato]

Esempio: Sette Modi a Colpo Sicuro per snellire le tue coscine

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Siti Membership

77. La Cassaforte/Cripta/Camera Blindata [Tipo di]

Esempio: La Cassaforte del Marketer

78. Una guida intensa annuale a [argomento / vantaggio]

Esempio: una guida intensa annuale per un matrimonio migliore

79. [Topic] -sofia o [Topic] -logia

Esempio: Soldisofia

80. Università [Argomento]

Esempio: L'università dell'Addestramento del Cane

81. 101 [argomento]

Esempio: 101 idee per Creare il tuo Lead Magnet ;)

82. La guida completa per [argomento]

Esempio: la guida completa per entrare in una scuola di medicina

83. Il Club[argomento]

Esempio: Il Club Dei Social Media Marketer

Webinar

84. Le risposte alle tue [tipo di] domande

Esempio: Le risposte alle tue sulla ristrutturazione fai da te

85. [Numero] Esperti [Nicchia], [Periodo]: Questo è [Argomento] semplificato

Esempio: 5 esperti finanziari, 2 ore: Questa è la pianificazione della pensione semplificata

86. Guarda questo Demo [tipo di] Live

Esempio: Guarda questa demo pulizia del carburatore dal vivo

87. I migliori esperti di [Nicchia] Discussione [Argomento]

Esempio: I migliori esperti di Copywriting discutono come creare il perfetto P.S.

88. Come installare [software, elettronica, ecc]

Esempio: Come installare WordPress

89. Impara [Qualche argomento]

Esempio: Impara a parlare francese

90. Diventa un [tipo di] esperto

Esempio: diventa un esperto di levigatura ad umido

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Varie

91. 15 minuti di Consulenza su [argomento]
Esempio: 15 minuti di consulenza sulla competizione sportiva
92. Ottieni il tuo [Tipo di] analisi gratuita
Esempio: ottieni l'analisi gratuita del SEO del tuo sito web
93. Ricevi La Risposta alle tue 5 Domane [Tipo di] più Dure
Esempio: Ricevi La Risposta alle tue 5 Domande di marketing più Dure
94. Personalizzato [Tipo di piani]
Esempio: piani di allenamento personalizzati per l'ultra maratoneta
95. Coaching di gruppo per [Ottenerne dei risultati]
Esempio: coaching di gruppo per diventare uno scrittore migliore
96. Migliora [Qualche cosa desiderabile]
Esempio: Migliora i rapporti con i tuoi figli
97. Impara [Argomento / Abilità] con questa demo live
Esempio: impara a costruire un letto di fiori rialzato con questa demo live
98. Prova la tua conoscenza [argomento]
Esempio: prova la tua conoscenza della Bibbia
99. Che cosa sai [argomento]?
Esempio: che ne sai del bilanciamento della dieta?
100. La cassetta degli attrezzi [tipo di] per [ottenere qualche risultato]
Esempio: La cassetta degli attrezzi per il novello sposo per lo sviluppo di una relazione più profonda con il coniuge
101. Il Club per lo Sconto [tipo di] Club Discount
Il Club per lo Sconto del giardiniere biologico

101 idee per Creare il tuo Lead Magnet

Conclusioni

Hai appena scoperto 101 idee per creare il tuo Lead Magnet, inoltre scommetto che questa lista ha suscitato un'altra dozzina, o più, di idee nuove.

Allora, qual è il prossimo passo?

Scegline uno e mettiti al lavoro per crearlo!

Ma, prima di farlo, leggi questo ...

IMPORTANTE: vale la pena notare che i Lead Magnet NON devono essere creati esclusivamente per creare nuove liste di e-mail (list building), ma possono essere usati anche per monetizzare le liste già esistenti.

In altre parole, mentre dovresti creare Lead Magnet, come incentivo per invogliare le persone a unirsi alla tua lista (o quelle sulla tua lista principale per unirti a una lista segmentata) ...

... potresti anche inviare dei Lead Magnet ai tuoi iscritti esistenti per fare un'offerta.

Alcune delle idee elencate in precedenza in questo Report sono ottime opzioni per convincere le persone a iscriversi alla tua lista, mentre altri punti potrebbero servire meglio la tua nicchia come freemium... ossia per "pre-vendere" ai tuoi iscritti attuali.

Non c'è motivo per cui tu non possa avere il meglio da entrambi i mondi :)