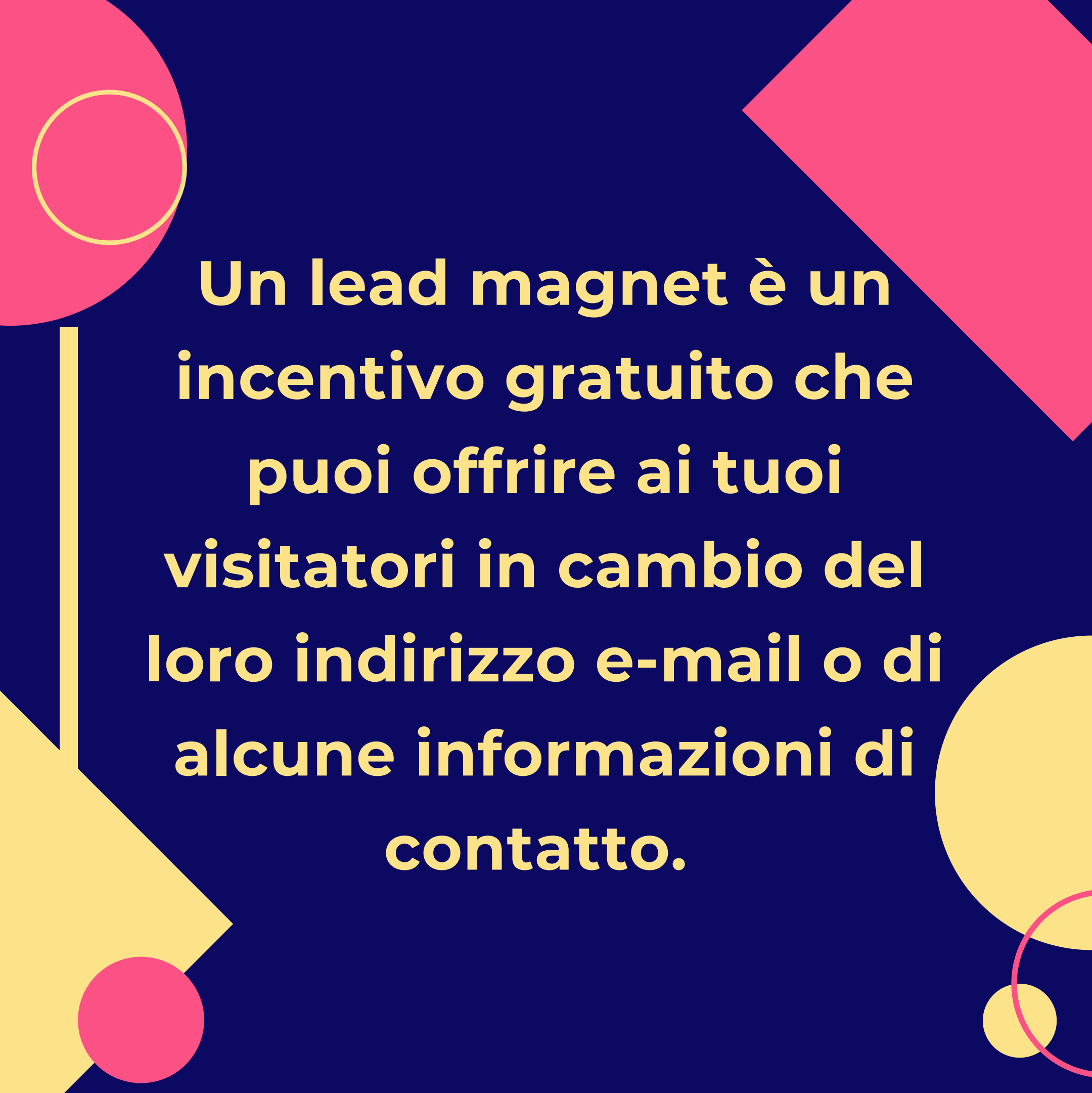


COS'È UN
LEAD
MAGNET E
COME PUOI
USARLO A
TUO
VANTAGGIO

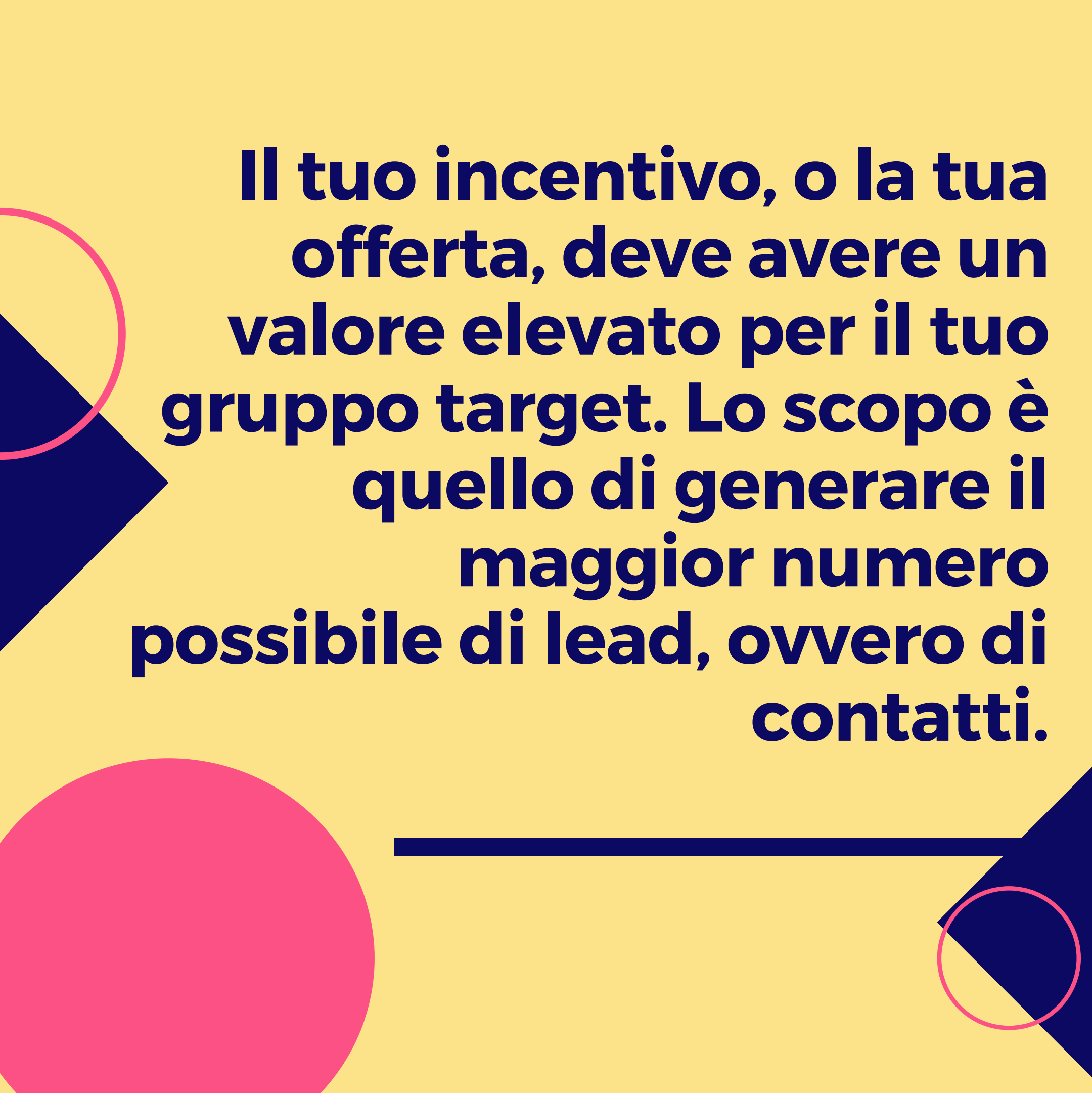
?

dscom

Specialisti in comunicazione digitale



Un lead magnet è un incentivo gratuito che puoi offrire ai tuoi visitatori in cambio del loro indirizzo e-mail o di alcune informazioni di contatto.



Il tuo incentivo, o la tua offerta, deve avere un valore elevato per il tuo gruppo target. Lo scopo è quello di generare il maggior numero possibile di lead, ovvero di contatti.

COME PUOI SFRUTTARNE IL POTENZIALE?

1. SII SPECIFICO

2. CONOSCI IL GRUPPO TARGET

3. ASSICURATI CHE LA QUALITÀ SIA ALTA

4. OFFRI UN VALORE AGGIUNTO

5. SCEGLI LE PAROLE GIUSTE

6. FAI ATTENZIONE ALLA TEMPISTICA

Assicurarti che i tuoi utenti ricevano subito il tuo lead magnet; una lunga attesa potrebbe lasciare una cattiva impressione.

Perché un lead magnet è così importante?

Un lead magnet renderà il tuo lavoro più facile ed efficace.

GENERA INTERESSE CON UN'OFFERTA GRATUITA, E INCORAGGIA I TUOI UTENTI A DARE UN'OCCHIATA PIÙ DA VICINO AI TUOI SERVIZI.

ESEMPI DI LEAD MAGNET:

- 1. CODICI SCONTO
- 2. SPEDIZIONE GRATUITA
- 3. GUIDA AI SERVIZI
- 4. OMAGGI
- 5. E-BOOK, INFOGRAFICA, CASE STUDY, WEBINAR, PDF....

CONCLUSIONE

UN LEAD MAGNET
PUÒ AIUTARTI AD
AMPLIARE LA TUA
LISTA CLIENTI.
È IMPORTANTE
PRESTARE
ATTENZIONE ALLA
QUALITÀ DELLE
IMMAGINI E ALLA
SCELTA DELLE
PAROLE.
SE USATI
CORRETTAMENTE
AUMENTERANNO IL
TUO FATTURATO!

CONDIVIDI

COMMENTA

CONSIGLIA

