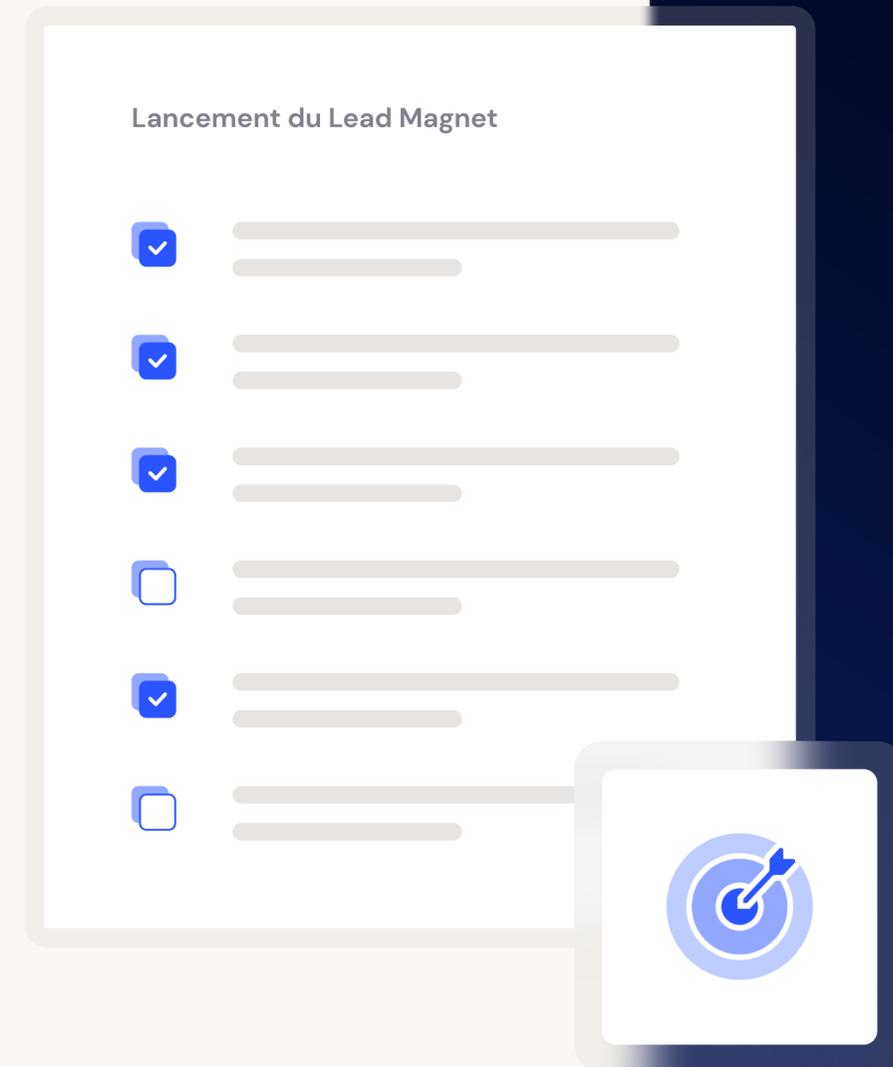


4

Checklist des bonnes pratiques pour construire un lead magnet performant

La checklist pour lancer votre lead magnet

- ✓ Définissez l'objectif du lead magnet ; visibilité, notoriété, conversion. Ce que vous souhaitez atteindre précisément.
- ✓ Réfléchissez à la valeur ajoutée / expertise que vous pouvez apporter à votre cible.
- ✓ Trouvez le bon compromis entre ressource en libre accès et ressource conditionnelle selon votre objectif.
- ✓ Définissez l'endroit le plus pertinent où l'intégrer. Une landing page dédiée, votre homepage, une page service, etc.



La checklist pour lancer votre lead magnet

- ✓ Préparez un benchmark avec des lead magnets d'autres sites qui vous plaisent (privilégiez les lead magnets qui ont le même objectif que le vôtre)
- ✓ Maquette le lead magnet et rédigez les spécificités techniques. Comment il va se matérialiser dans votre CRM, etc.
- ✓ Passez au développement et à l'intégration CRM et assurez-vous que l'outil sera maintenable dans la durée.
- ✓ Analysez les résultats selon vos objectifs définis et itérez en cas de besoin.

