



Lead Magnets: Checkliste und Ideen



Content Optimizer

So sollte Ihr Lead Magnet aussehen

Lead Magnete sind **kleine** Belohnungen, die Ihre Besucher für den Eintrag in Ihren Newsletter erhalten. Das dient dazu, eine Beziehung mit dem Besucher zu beginnen und den wichtigen "Ersten Eindruck" gut hinzubekommen.

Erstellen Sie einfach ein kleines, wirklich nützliches Stück und überzeugen Sie mit Ihrer Fachkompetenz.

Checkliste – die 10 wichtigsten Punkte



Kurz gefasst?

Ganz wenige Seiten sind genug! 15 Minuten Lesezeit sind besser als fünf Tage.



Wirklich relevant?

Ist der Inhalt für Ihre Kunden wirklich relevant = WERTVOLL? Versenden Sie etwas, das Sie sonst für Geld verkaufen würden.



Nutzen gut erkennbar?

Kann der Leser schnell erkennen, dass er das richtige Dokument heruntergeladen hat, weil der Nutzen leicht erkennbar ist?



Echtes Problem?

Wenn Ihr Lead Magnet ein Problemlöser ist - ist es DAS Problem, das Ihre Kunden üblicherweise haben?



Sofort anwendbar?

Die Tipps sollten ohne weitere Informationen und ohne fremde Hilfe sofort anwendbar sein.



Trackbare Links?

Sie sollten weiterführende Links einbauen und die Klicks messen. So erfahren Sie mehr über die Interessen Ihrer Kunden.



Fokus auf ein Thema?

Sie sollten nur ein einziges Thema bearbeiten und nicht mehrere verschiedene Themen.



Feedback eingefordert?

Bitte Sie um Kommentare und Feedback. Es wird nicht so oft passieren, aber dann ist es nützlich.



Nur für Ihre Zielgruppe?

Sie wollen ja nicht irgendwelche Empfänger gewinnen, sondern nur solche, für die Sie interessant sind.



Ansprechendes Design?

Lassen Sie sich entweder was hübsches gestalten oder verwenden Sie sehr gute Templates. (Siehe Links am Ende)

Ideen für Lead Magnets

Für Ihre Inspiration finden Sie hier einige bewährte Arten von Lead Magnets. Überlegen Sie einfach, was davon für Sie relativ leicht machbar wäre.

- Checkliste, mit der Laien prüfen können, ob Sie ein Problem haben, das SIE lösen können.
- Anleitung, wie man etwas aus Ihrem Fachgebiet professionell selber macht.
- Ein Kalender mit in Ihrer Branche relevanten Terminen.
- Ein Trainingsvideo, das etwas spezielles erklärt.
- Eine Infografik, die einen Sachverhalt erklärt.
- Adressliste mit Ansprechpartnern zu einem Thema.
- Recherche-Ergebnis mit Webadressen zu einem Thema.
- Ein Coupon oder Rabatt-Gutschein für Ihren Shop.
- Excel-Tabelle mit Rechner.

Bonus: Links zu Templates

1

<http://beacon.by/lps/ultimate-lead-magnet-template-pack>
Dies ist gleich ein schönes Beispiel für einen Lead-Magnet.

2

<https://learn.infusionsoft.com/marketing/content-marketing/8-free-tools-for-creating-lead-magnets>
Eine schöne Übersicht, verlinkt 8 weitere Tools.