

Форматы лид-магнитов. Какой сделать лид-магнит

Оглавление

Лид-магнит. Или лидмагнит? Какой сделать лид-магнит?	1
Что такое лид-магнит?.....	3
Какой сделать лид-магнит по формату	4
PDF-книга, или мини-книга, или гайд, или просто PDF	4
PDF-отчет.....	6
Руководство.....	7
Инструкция.....	7
Список.....	8
Чек-лист.....	9
Шпаргалка.....	10
Саммари.....	10
Тест.....	10
Интеллект-карта.....	11
Инфографика.....	11
Полезный набор.....	13
Видео в записи.....	13
Цикл видео в записи.....	13

Живое видео с обратной связью в чате.....	14
Автовебинар	14
Бесплатный курс, или мини-курс	15
Бесплатный мини-тренинг.....	16
Бесплатный марафон в живом эфире или в записи	17
Бесплатный практикум в живом эфире или в записи	17
Квест, игра	17
Полезная рассылка.....	18
Демо-версия продукта, бесплатный пробный период	18
Сертификат, купон, бесплатный билет	19
Ну вот, пожалуй, пока и достаточно о том, какой сделать лид-магнит	19

Приветствую, коллега! Решила написать о том, **какой можно сделать лид-магнит**. Стала искать в Яндекс.Вордстат запросы по фразе «**лид-магнит**». И выяснила, что около 15% пользователей пишут термин «**лидмагнит**» слитно.

Лид-магнит. Или лидмагнит? Какой сделать лид-магнит?



Блог Марии Царенок
<https://polesnyblog.ru>

Хотя какая, собственно, разница в слитном и раздельном написании. Сути это не меняет.

Чтобы понять, как сделать лид-магнит, важно понимать, что это такое.

Что такое лид-магнит?

Лид-магнит – это элемент воронки продаж, первый шаг в цепочке касаний при продаже платного продукта.

Проще говоря, это бесплатное предложение пользователю в обмен на контакты – email, телефон, подписку на личные сообщения в соцсетях. Имеет своей целью показать экспертность человека, предлагающего этот лидмагнит, вызвать к нему доверие как к специалисту и человеку.

Естественно, для выполнения своей функции он должен быть суперполезным. А еще очень коротким и

легко употребимым (такое смешное, но точное выражение).

Сейчас все более распространяется мнение, что бесплатный лид-магнит должен быть круче и полезнее, чем платное предложение. Своеобразная его демо-версия, чтобы «попробовать на зуб» платное предложение.

Отсюда самый главный вывод при выборе темы и формата лид-магнита – он должен быть тесно связан с основным продуктом, быть как бы его частичкой, представлять или уточнять какой-то элемент платного продукта.

Далее давайте обсудим, какой лид-магнит не по содержанию, а по формату вы можете сделать для своего онлайн-проекта.

Какой сделать лид-магнит по формату

Форматы лид-магнитов возможны различные.

Приведу некоторые примеры форматов, в которых можно сделать лид-магнит для вашей воронки продаж.

PDF-книга, или мини-книга, или гайд, или просто PDF

Называть можно по-разному, но суть остается одна. Все эти названия обозначают одно и то же — текстовый документ в PDF-формате.

Это всем давно известный, популярный и эффективный формат. И лучше, если документ небольшой.

Если переборщить с объемом, его эффективность снижается. Большой текстовый лид-магнит, в том числе большая PDF-книга, труднее изучается и применяется, следовательно, дает меньший эффект.

Причем, такую мини-книгу можно делать специально и выдавать по подписке. Это стандартная схема.

Я же «подсмотрела» на западных сайтах, что большие полезные статьи авторы предлагают после прочтения скачать себе в виде мини-книги.

То есть, человек скачивает не кота в мешке, а материал, который уже прочитал, оценил как полезный и осознанно решил сохранить для себя.

И такой вариант довольно хорошо работает. Но здесь лучше заходят не совсем мини, а довольно большие тексты с большим или меньшим количеством графических дополнений.

Пример стандартного варианта простого лид-магнита в формате мини-книги:

[Фрилансер, берегись мошенников, или 4 распространенные схемы «кидалова» на фрилансе.](#)

Примеры моих лид-магнитов в формате PDF-книги после прочтения статьи посмотрите на этом сайте:

[Продвижение в СМИ. 23 портала, где можно продвигаться и опубликовать статью бесплатно или платно.](#)

[20 способов условно бесплатного продвижения в Телеграм.](#)

[Глубинные интервью, кастдев \(Custdev\) – чек-ап для вашего онлайн-проекта.](#)

PDF-отчет

Этот формат близок к книге. Но слово «отчет» говорит само за себя.

Это письменный отчет о том, как кто выполнил некие действия и получил результат, который интересен той аудитории, которой предлагается отчет.

Например, это может быть PDF-отчет с названиями подобного типа:

Как я за 2 месяца набрал на риллсах в Инстаграм 10000 подписчиков.

Как я зарегистрировался в деловой соцсети LinkedIn и через 2 недели получил оттуда первых клиентов.

Руководство

Этот формат также близок к книге. Но название «руководство» предполагает, что там дается пошаговый план выполнения какого-либо действия или решения проблемы.

И если мини-книга, гайд, PDF-отчет — это по определению текстовые документы, то руководство может включать иные форматы — интеллект-карты, видео-инструкции, графические иллюстрации, в том числе их комбинации в одном продукте.

И руководство не обязательно должно выдаваться на скачивание. Оно может размещаться в виде урока или уроков на платформе проекта.

Пример моего лид-магнита в формате руководства посмотрите здесь:

[Правильный сайт, чтобы пройти модерацию и не слить деньги на рекламу. Практическое руководство.](#)

Инструкция

Мало чем отличается от руководства.

Инструкция или руководство – из двух названий можно выбрать то, которое больше нравится автору. А еще лучше – протестировать, на какое название лучше среагирует аудитория.

Инструкция — тоже не обязательно PDF-документ. Возможен другой формат либо их комбинация.

Есть в списке моих бесплатных продуктов и инструкции. Две из них можно посмотреть по ссылкам ниже.

Первая из них — текстовая инструкция в формате PDF на скачивание. А вторая — в виде мини-курса в текстово-графическом формате, доступного на платформе школы.

[UTM-метки от А до Я. Пошаговая инструкция.](#)

[Идеальный порядок в делах. Курс-инструкция,](#) знакомство с приложением, полноценным персональным средством для удобного планирования и управления личными целями и задачами.

[Корневое состояние. Как определить ваши ключевые ценности. Урок-инструкция.](#)

Список

Например, список сервисов, список ошибок. «Голый» список (называют еще неточно [чек-листом](#)) или с комментариями по каждому пункту.

Из моих лид-магнитов формат списка имеет [текстовый PDF-документ на скачивание «Примеры болей, возражений и хотелок ЦА в разных темах»](#).

Чек-лист

Популярный формат. Правда, не все его правильно понимают и применяют. Часто чек-листами называют без разбора самые разные форматы лид-магнитов в виде коротких PDF-документов, списков.

Чек-лист – это список необходимых действий по пунктам. По чек-листу можно проверить уже выполненное действие, все ли сделано и в правильном ли порядке. Или выполнять нужную задачу, сверяясь с чек-листом, чтобы ничего не забыть.

Показать вам свой чек-лист не могу. Как оказалось, среди моих бесплатностей нет ни одного чек-листа.

Но на этом блоге есть [специальная большая статья «Что такое чек-лист? Для чего нужен и как составить чек-лист»](#).

Прочитайте ее, чтобы понять особенности этого формата лид-магнита. Там, в статье, даже есть 2 короткие видеоинструкции, как в Ворд создать чек-лист с чекбоксами, чтобы в электронных документах прямо на компьютере или телефоне отмечать выполненные задачи галочками.

Шпаргалка

Шпаргалка — это несколько листочков полезной информации, которую можно держать на рабочем столе, распечатать и повесить на стену, чтоб не забыть.

Люди очень любят такие шпаргалки. И это один из моих любимых форматов при создании лидмагнитов.

Мою бесплатные PDF-шпаргалку «13 моделей продающего текста» можно [посмотреть здесь](#).

Саммари

Это тоже своеобразная шпаргалка, краткий пересказ чего-то.

Тест

Очень крутой лид-магнит, если правильно зацепить интересы и проблемы [целевой аудитории!](#)

У меня тестов в числе бесплатностей нет. Но с моими клиентами в их проектах мы их используем активно. Особенно в теме психологии.

Причем, хороший вариант, когда человек подписывается на тест без его расшифровки, без интерпретации результатов. Например, тест предлагается в качестве подарка при регистрации на вебинар. А потом получает интерпретацию

результатов в видеоразборе или в разборе на вебинаре.

Интеллект-карта

Подробнее про интеллект-карты читайте в статье на моем блоге [здесь](#).

Несколько лет назад был просто бум интеллект-карт. Сейчас он немного поутих. Это, конечно, удобный формат предоставления информации, но не все с ним могут разобраться.

Даже открыть интеллект-карту не все смогут, к сожалению, так как для этого, чаще всего, нужна специальная программа на компьютере или регистрация в онлайн-сервисе, где эта интеллект-карта создавалась.

Чтобы выйти их положения, приходится делать длинные скриншоты интеллект-карт и выдавать их на скачивание, что не очень удобно.

Сейчас интеллект-карт в чистом виде в качестве лид-магнита я не вижу. Но как элемент комбинированного лид-магнита для подготовленной аудитории их вполне можно использовать.

Инфографика

Если говорить просто, то это полезная картинка, на которой сочетается визуальный и текстовый материал.

Отличный вариант лид-магнита! Может содержать очень концентрированную информацию в маленьком объеме инфографики. Поэтому удобен для изучения.

И создание инфографики не занимает много времени и сил, так как есть удобные сервисы с готовыми неплохими шаблонами.

У меня есть небольшой практичный курс «Картинки под рукой». Это видеокурс по базовым техническим навыкам редактирования изображений онлайн и создания дизайнов (8 сервисов). Воспользуйтесь им, чтобы научиться делать красивые и информативные инфографики для своих бесплатных инфопродуктов.

Примеры моих инфографик:

[3 структуры подписных страниц с высокой конверсией на лид-магнит в форме инфографики.](#) Причем, здесь дополнительно после подписки выдаются ссылки на 3 реальные подписные страницы, созданные по шаблонам, представленным в инфографике.

[Триггеры и секреты их действия. Полезная инфографика.](#)

[5 этапов продажи ваших услуг на фрилансе. Чек-лист в формате инфографики из серии «Лайфхаки для фрилансера».](#)

[Как принять правильное решение: 5 рабочих техник принятия решений. Инфографика с описанием техник.](#)

Полезный набор

Например, скриптов, картинок, шаблонов, утилит и т.д.

Видео в записи

Специально записанное обучающее видео или запись вебинара, LIFE-трансляции.

Примеры:

[Как в онлайн перейти с позиции новичка на позицию эксперта-профи, которому платят деньги. Короткий видеоурок без «воды».](#)

[Как оценивать перспективы сотрудничества с людьми. Видеоурок.](#)

Цикл видео в записи

Аналогично, специально записанные несколько видеоуроков или запись цикла вебинаров, LIFE-трансляций.

Причем, эти видео могут выдаваться сразу. Например, цикл из 3-х видео. А можно выдавать их постепенно, в автоворонке. Когда каждое следующее видео выдается или после просмотра предыдущего, или с промежутком по времени, например, каждые 24 часа.

Такой цикл видео можно как-то красиво, креативно назвать. Например, мне нравится называть это сериалом.

Живое видео с обратной связью в чате

Иначе называется вебинаром.

Этот вариант не удастся применять постоянно, в формате автоворонки, невозможно проводить живой вебинар по одной и той же теме многократно. Поэтому вебинар может быть лид-магнитом в разовых акциях, например, при запуске потока курса или тренинга.

Автовебинар

Это когда проведенный однажды живой вебинар специальным образом упаковывается вместе с видео, комментариями в чате и повторяется далее в записи под маркой живого вебинара.

Модная теперь штука. И удобная. Но спорная с точки зрения этичности, так как, по сути, – это обман зрителей.

Чтобы обойти этот спорный момент, применяют немного видоизмененные форматы автовебинаров.

Один из таких компромиссных вариантов — повтор вебинара. Когда зрители знают, что это запись, что чат они видят из уже проведенного вебинара. И в приглашении на повтор указывается, что это запись,

но спикер или его кураторы будут в чате, и будут отвечать на вопросы живых участников.

Или еще более упрощенный вариант автовебинара — относительно короткий экспресс-вебинар без возможности писать в чате. Где в начале трансляции спикер объявляет, что это записанный мастер-класс, его в чате нет, а возникающие вопросы предлагает писать на указанную почту или в бот, чтобы получить индивидуальный ответ по окончании вебинара.

все эти варианты вполне рабочие, и их стоит применять. Пример автовебинара [смотрите здесь](#).

Бесплатный курс, или мини-курс

Несколько уроков записаны заранее и выдаются после подписки. Это могут быть уроки на скачивание, размещенные на специальной платформе или в письмах по одному уроку в каждом.

Причем, не обязательно речь идет о видеоуроках. Возможны уроки в формате текста, с графическими элементами и т.д. Вполне можно комбинировать в одном курсе уроки разного формата.

Обратная связь автора в формате курса не предполагается. Домашних заданий тоже в курсе нет.

Примеры таких бесплатных курсов:

[4 главных элемента вашего бизнес-проекта в онлайн. Мини-курс.](#)

[Как стать уверенным в себе человеком. Бесплатный мини-курс в письмах.](#)

[Подкасты как способ продвижения. Бесплатный курс.](#)

[Азбука Вконтакте для предпринимателя. Ознакомительный мини-курс.](#)

Бесплатный мини-тренинг

С занятиями в записи или проводимыми в прямом эфире.

Тренинг от курса отличается тем, что в тренинге предполагается обратная связь автора. В уроках есть домашние задания. По отчетам на эти домашние задания автор или куратор и дает обратную связь участникам тренинга.

Пример лид-магнита в формате бесплатного тренинга:

[Фриланс/Удалённая работа: 7 шагов для взлёта. Экспресс-тренинг.](#)

[Заветная целевая аудитория. Инсайт-сериал.](#)

Бесплатный марафон в живом эфире или в записи

Примерно то же, что и бесплатный мини-тренинг. Но не открывается подписчику сразу. А проводятся занятия на протяжении нескольких дней в живом эфире. Или открываются с определенной периодичностью записанные заранее уроки с заданиями.

Пример лид-магнита в формате бесплатного марафона:

[Анти-Стресс. Бесплатный Help-марафон.](#)

Бесплатный практикум в живом эфире или в записи

Тоже очень похоже на тренинг или марафон, но с ориентацией на максимум практики.

Пример лид-магнита в формате практикума:

[3-дневный практикум по коммуникации для фрилансеров. Квест-практикум.](#)

Квест, игра

Это как тренинг, марафон или практикум, но с применением элементов геймификации.

Полезная рассылка

Своеобразный обучающий курс, но по частям в нескольких письмах.

Демо-версия продукта, бесплатный пробный период

Демо-версии и бесплатные пробные периоды широко используют в практике различные сервисы: сервисы рассылки, площадки для размещения обучающих курсов, вебинаров, конструкторы одностраничных сайтов. И это является полноценным лид-магнитом.

Но демо-версию можно использовать и при продаже больших курсов или тренингов. Для этого открываются несколько уроков для знакомства. А потом тем, кто прошел демо-версию, предлагается купить тренинг полностью.

Можно также записать специальные демо уроки для тренинга, а не использовать уже существующие в тренинге.

Демо можно использовать и с ограничением по времени. Когда даже все уроки тренинга открываются бесплатно на какое-то короткое время, за которое нельзя изучить весь тренинг, но можно с ним познакомиться и сформировать интерес к его изучению в полном варианте.

Сертификат, купон, бесплатный билет

Например, сертификат или купон на скидку, бесплатный билет на платное мероприятие. Хорошо подходит для товарного бизнеса, сферы услуг, отдыха, путешествий, развлечений. Вы формируете купон с уникальным ID и дарите пользователю скидку.

Купон на скидку — это не только лид-магнит, но и способ отследить конверсию реальных продаж с определенного сегмента аудитории.

Ну вот, пожалуй, пока и достаточно о том, какой сделать лид-магнит

Ну что, нашли вы для себя идею, какой сделать лид-магнит?

Конечно, это не исчерпывающий список форматов лид-магнитов. Творчеству здесь нет предела. Но и из этого списка вы вполне можете выбрать подходящий вариант.

Про то, какой лид-магнит вы можете сделать для своего онлайн-проекта, вам рассказала интернет-маркетолог, [специалист по рекламе онлайн-проектов и услуг Мария Царенок](#)