

# **COMMENT BIEN UTILISER UN LEAD MAGNET ?**






# **MAIS C'EST QUOI UN LEAD MAGNET \* ?**

**\* AIMANT À PROSPECT**

**C'EST UN **CONTENU** OFFERT  
À FORTE **VALEUR AJOUTÉE**,  
QUI VA VOUS **PERMETTRE**  
DE **CRÉER** UNE PREMIÈRE  
**RELATION AVEC VOTRE**  
**PROSPECT****



**IL DOIT APPORTER  
DES RENSEIGNEMENTS  
PERTINENTS DANS LA  
DÉCISION D'ACHAT**

**ET RÉPONDRE  
AU PROBLÈME DE  
VOTRE FUTUR CLIENT**

**IL PEUT ÊTRE SOUS**  
**DIFFÉRENTES**  
**FORME**



# LIVRE BLANC



Aussi appelé Guide, ou E-book.  
Il s'agit de la forme la plus utilisée.



Répondez aux questions  
spécifiques de votre client cible

# VIDÉO



C'est un format engageant, surtout si vous vous affichez à l'écran.



Mettez-vous à l'écran pour créer un lien de proximité avec le client.

# CONSULTATION OFFERTE



Il s'agira d'un appel, où le client posera ses questions.



**Vous pouvez utiliser Calendly, pour gérer la prise de rendez-vous.**



# WEBINAIRE



Idéal pour une initiation pratique  
de votre service.



Privilégiez l'interaction avec  
l'audience (Ex: étude de cas Live)

# CHECKLIST



Très apprécié, car il fournit des astuces applicables, et économise du temps.



Ça peut-être aussi sous forme de Mindmaps, Plans, Google Sheets.

# LES BONNES PRATIQUES



**ADAPTEZ LE LEAD MAGNET  
À VOTRE CLIENT IDÉAL**



**RÉPONDEZ À DES QUESTIONS  
SPÉCIFIQUES**



**SOIGNEZ AUSSI BIEN LE FOND  
QUE LA FORME**

**BESOIN DE CRÉER UN LEAD MAGNET ?  
CONTACTEZ-MOI !**



**Sofian KABIRI**

CEO Stratonline

**STRAT**  
ONLINE