



06 MAI 2022

# COMMENT BIEN UTILISER UN LEAD MAGNET

# C'EST QUOI UN LEAD MAGNET ?

OU UN AIMANT À PROSPECT

.



UNIVERSITÉ MUNDIAPOLIS  
**CAREER CENTER**  
HONORIS UNITED UNIVERSITIES

# UN LEAD MAGNET

Un lead magnet est un contenu offert à forte valeur ajoutée , qui va nous permettre de créer une première relation avec nos prospects .



# UN LEAD MAGNET

Un lead magnet est un contenu offert à forte valeur ajoutée , qui va nous permettre de créer une première relation avec nos prospects .



# UN LEAD MAGNET

Il doit adopter des renseignements pertinents dans la décision d'achat et répondre au problème de votre futur client .

**IL PEUT ÊTRE SOUS  
DIFFÉRENTES FORMES**



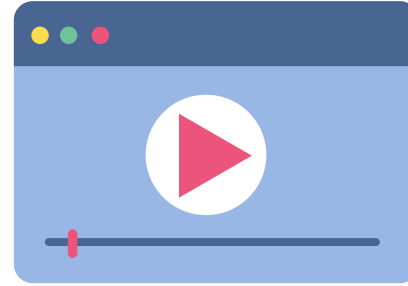
# UN PDF



Aussi appelé guide ou E-book ,  
il s'agit de la forme la plus utilisé pour  
répondre aux questions spécifiques  
des gens



# VIDÉO



Un format engageant , surtout pour  
un affichage écran

.



# CONSULTATION OFFERTE



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

.

# WEBINAIRE



Idéal pour l'initiation pratique d'un service , il faut privilégier l'interaction avec l'audience



# LES BONNES PRATIQUES

.

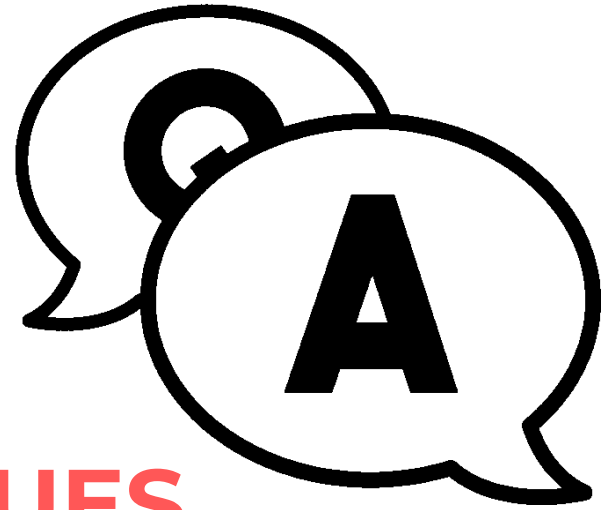


UNIVERSITÉ MUNDIAPOLIS  
**CAREER CENTER**  
HONORIS UNITED UNIVERSITIES

**ADAPTER LE LEAD  
MAGNET À VOTRE  
CLIENT IDÉAL .**



**RÉPONDEZ À DES  
QUESTIONS SPÉCIFIQUES  
DE VOS CLIENTS .**



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



**GOOD LUCK**



UNIVERSITÉ MUNDIAPOLIS  
**CAREER CENTER**

---

HONORIS UNITED UNIVERSITIES