



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Фреймворк создания лид-магнита и воронки подписки

Пошаговое руководство для привлечения email-подписчиков и увеличения конверсии

1. Анализ целевой аудитории и болей

Целевой сегмент	Ключевая проблема/Боль (3-5)	'Aha-moment' для продукта	Примеры запросов ЦА
Предприниматели (малый бизнес)	Не хватает времени на маркетинг	Автоматизация рутинных задач	Как автоматизировать рассылки?
Начинающие маркетологи	Недостаток практических навыков	Получение пошаговых инструкций	Гайд по email-маркетингу для новичков
Владельцы онлайн-школ	Низкая конверсия на вебинарах	Увеличение продаж курсов	Как увеличить конверсию вебинара?
SaaS-компании	Высокий отток пользователей	Снижение churn rate	Как удержать клиентов SaaS?
Фрилансеры (дизайнеры/копирайтеры)	Поиск новых клиентов	Стабильный поток заказов	Как найти клиентов на фрилансе?

2. Идеи лид-магнитов для цифровых продуктов

Проблема ЦА	Решение (ваш продукт)	Формат лид-магнита	Пример названия
Неэффективные рекламные кампании	Сервис для А/В-тестирования	Чек-лист	Чек-лист: 10 ошибок в рекламе, которые сливают бюджет
Сложности с аналитикой	Платформа для сквозной аналитики	Гайд/Руководство	Полное руководство по настройке сквозной аналитики за 3 шага
Низкая конверсия сайта	Конструктор лендингов с шаблонами	Шаблоны/Пресеты	5 готовых шаблонов высококонверсионных лендингов
Отсутствие системы в контенте	Сервис планирования контента	Календарь/План	Контент-план на месяц: 30 идей для вашего блога
Проблемы с онбордингом пользователей	Платформа для создания интерактивных туров	Мини-курс/Видеоурок	Мини-курс: Как создать идеальный онбординг для SaaS-продукта

Проблема ЦА	Решение (ваш продукт)	Формат лид-магнита	Пример названия
Недостаток идей для рассылок	Платформа email-маркетинга	Банк идей/Примеры	50+ заголовков писем, которые открывают
Сложности с ценообразованием	Калькулятор ROI/Прибыльности	Интерактивный инструмент	Калькулятор ROI: Оцените окупаемость ваших инвестиций в маркетинг
Отсутствие стратегии в соцсетях	Платформа для управления SMM	Шаблон стратегии	Шаблон SMM-стратегии для малого бизнеса на 3 месяца
Непонимание метрик	Образовательный курс по аналитике	Словарь/Глоссарий	Словарь маркетолога: 100+ терминов, которые должен знать каждый
Проблемы с продуктивностью	Приложение для тайм-менеджмента	Планер/Рабочая тетрадь	Рабочая тетрадь: Как удвоить продуктивность за 7 дней

3. Критерии эффективного лид-магнита

☐ Решает конкретную, острую боль ЦА

Должен быть релевантен проблемам вашей аудитории, выявленным на этапе анализа.

☐ Предлагает быстрое решение

Пользователь должен получить ценность сразу после скачивания, а не через недели изучения.

☐ Высокая воспринимаемая ценность

Даже если создание было простым, лид-магнит должен выглядеть профессионально и быть полезным.

☐ Демонстрирует вашу экспертность

Показывает, что вы разбираетесь в проблеме и можете предложить решение.

☐ Легко потребляется

Чек-лист, шаблон, короткий гайд лучше, чем 100-страничная книга.

☐ Связан с вашим основным продуктом

Является логичным первым шагом к покупке вашего продукта или услуги.

☐ Призывает к следующему действию

Содержит ненавязчивый призыв к изучению вашего продукта или подписке на рассылку.

4. Разработка воронки подписки

Воронка подписки — это путь, который проходит потенциальный клиент от первого контакта до получения лид-магнита и начала взаимодействия с вашим брендом. Эффективная воронка состоит из нескольких ключевых этапов:

Схема воронки:

Источник трафика (Реклама, SEO, Соцсети) → Посадочная страница (Landing Page) → Лид-магнит (Скачивание/Доступ) → Welcome-серия писем.

Рекомендации по созданию посадочной страницы (Landing Page):

Лендинг — это самостоятельная веб-страница, созданная специально для маркетинговой или рекламной кампании, с одной чёткой задачей: конвертировать посетителей в лиды или клиентов. При правильном подходе лендинги обеспечивают коэффициент конверсии 10% и выше по сравнению с типичными 2-3% для обычных страниц сайта (TaJo.io).

* Заголовок: Убедительный подзаголовок с четким ценностным предложением (Shopify). Должен сразу цеплять и обещать решение проблемы.

- * **Ценностное предложение:** Чётко сформулируйте, какую пользу получит пользователь, скачав лид-магнит.
- * **Визуальное оформление:** Качественное изображение или видео, демонстрирующее лид-магнит или его пользу.
- * **Призыв к действию (СТА):** Явный и заметный СТА. Например, 'Скачать бесплатно', 'Получить гайд', 'Забрать чек-лист'.
- * **Форма подписки:** Минимальное количество полей (email — часто достаточно). Чем меньше полей, тем выше конверсия.
- * **Социальные доказательства:** Отзывы, логотипы клиентов, количество скачиваний. Это повышает доверие.
- * **Отсутствие отвлекающих элементов:** Ограниченное или отсутствующее навигационное меню для снижения отвлекающих факторов (Tajo.io). Фокус должен быть только на лид-магните.

5. Оптимизация и тестирование

- ☐ **A/B-тестирование заголовков лид-магнита**
Протестируйте 2-3 варианта заголовков, чтобы определить наиболее привлекательный.
- ☐ **A/B-тестирование СТА на посадочной странице**
Измените текст, цвет или расположение кнопки призыва к действию.
- ☐ **A/B-тестирование формы подписки**
Сравните конверсию формы с разным количеством полей (например, только email vs. email и имя).
- ☐ **Тестирование визуальных элементов**
Измените изображение лид-магнита или фоновое изображение на лендинге.
- ☐ **Тестирование длины и структуры описания**
Проверьте, что лучше работает: короткое и ёмкое описание или более подробное.
- ☐ **Оптимизация для мобильных устройств**
Убедитесь, что посадочная страница корректно отображается и функционирует на смартфонах и планшетах.
- ☐ **Отслеживание конверсии в подписку**
Базовая метрика для оценки эффективности воронки. Цель — 10% и выше для лендингов (Tajo.io).
- ☐ **Анализ источников трафика**
Определите, какие каналы приводят наиболее качественных подписчиков.
- ☐ **Мониторинг Open Rate и Click-Through Rate welcome-серии**
Welcome-письма показывают CTR 14,4% против 2,7% у обычных рассылок (Stripo.email).

6. Примеры успешных лид-магнитов

Чек-лист '10 ошибок в email-маркетинге'

Предлагается сервисом рассылок. Помогает новичкам избежать распространённых проблем, демонстрируя экспертность сервиса в этой области.

Мини-курс 'Основы SEO для малого бизнеса'

Предлагается SEO-агентством. Даёт базовые знания, формирует доверие и показывает потенциал для дальнейшего сотрудничества.

Шаблон 'Контент-план на месяц'

Предлагается SMM-платформой. Решает проблему отсутствия идей и структуры, подталкивая к использованию инструментов планирования платформ.

Калькулятор 'ROI рекламных кампаний'

Предлагается аналитическим сервисом. Позволяет пользователю оценить эффективность своих вложений, демонстрируя возможности сервиса по глубокой аналитике.

Гайд 'Как запустить свой онлайн-курс за 7 дней'

Предлагается платформой для онлайн-школ. Даёт пошаговую инструкцию, снимает страх перед запуском и подводит к использованию платформы.

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу

