Comment générer des leads sur son site internet avec efficacité

📅 Écrit le : 01/09/2020
⏱ Temps de lecture : 2min

Pour notre premier boost parlons peu parlons bien, parlons **génération de leads** ! Alors préparez vos gants et vos lunettes de protection, c'est parti !

Les articles de 5000 mots, c'est bien pour le **référencement** et pour montrer aux autres que vous savez ce que vous faites, mais pour le prospect, c'est parfois soporifique et très dur à retenir d'un coup. De plus, votre prospect n'a pas toujours le temps de lire votre article, c'est justement une opportunité à saisir :)

Comment récupérer une adresse mail contre un petit service ?

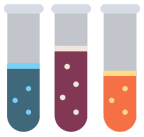
Comment ? En créant une **fiche résumée** de ce magnifique article de 5000 mots que l'on va ensuite "offrir" au prospect en échange de son mail.

"Money is in the list" comme dirait l'autre et il n'a pas tort 📝

Les adresses mails récoltées pourront ensuite rejoindre une campagne de cold emailing par exemple.

Temps de préparation : 30 minutes
But : Augmenter ses leads

Ingrédients :



- 1x Blog rempli de bons articles
- 1x Template Canva ou InDesign
- 1x Récolteur d'emails

Préparation

Créez donc votre article comme d'habitude, puis listez les points les plus importants de votre argumentation et notez-les sur un beau template que vous aurez préalablement préparé.

Le conseil du savant fou :

Utilisez au maximum le même template. N'effectuez des modifications sur celui-ci qu'en fonction du thème de votre article. Cela vous fera **gagner du temps** et il sera plus facile pour vous de respecter votre charte graphique sur la durée.

Par exemple, si vous faites beaucoup d'articles sur les réseaux sociaux, faites simplement un template par réseau.

Puis, uploadez votre résumé en **PDF** (format lisible par tous) sur votre site internet et liez-le à un **récolteur d'emails**.

Selon le manuel d'utilisation de ce boost 🤓, il est conseillé de l'utiliser au maximum trois fois par article en fonction de sa longueur.

Placez-en un au tout début pour attraper les prospects qui n'auraient vraiment pas le temps de lire. Puis un autre à mi-chemin pour capturer ceux qui commencent à s'essouffler.

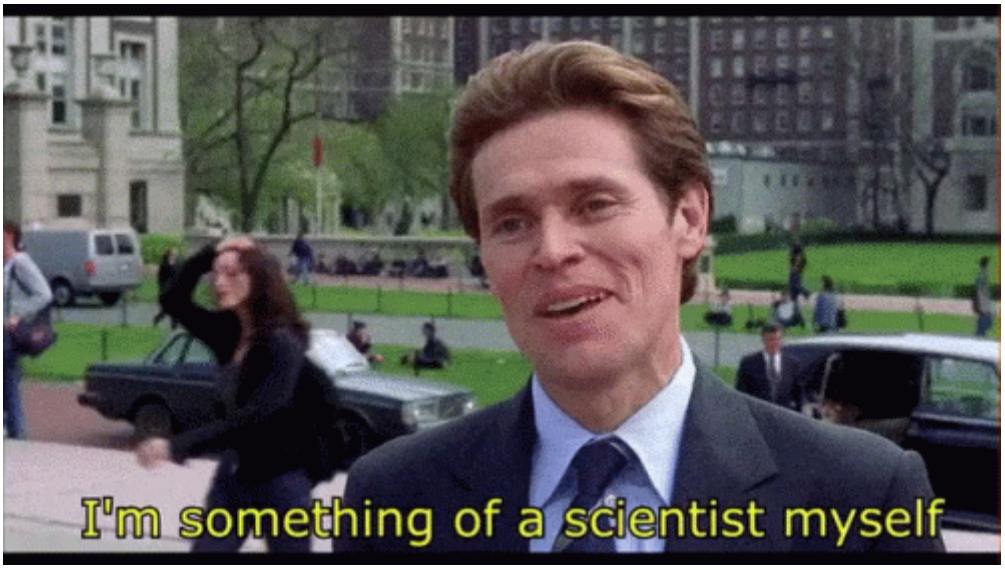
Et pour finir, un récolteur à la toute fin de votre article pour faciliter la tâche à ceux qui veulent partager ce qu'ils ont appris à un collègue. Ou tout simplement leur donner un mémo, car on le rappelle, un article de blog, c'est bien, mais c'est dur à retenir du premier coup.

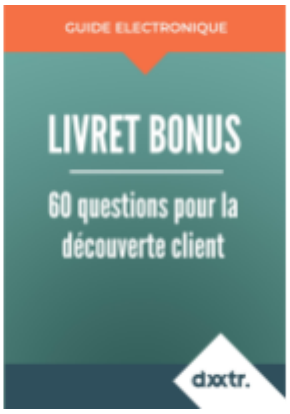
Le conseil du savant fou :

Pour la configuration du récolteur, le prénom et l'email suffisent, ne cherchez pas à en savoir trop sur votre prospect, car plus vous voulez d'informations plus il sera plus réticent et donc ne téléchargera pas votre résumé.

Surtout qu'il existe bien d'autres manières d'obtenir les informations que vous souhaitez, mais nous verrons ça lors d'une prochaine Growth recette de notre laboratoire du Growth Hacker 😉

⇒ **Quelques bons collecteurs ou auto répondeurs** : Active Campain, Get response, SG Autorépondeur, Mailchiimp, maljet… etc



DÉCOUVREZ NOS LIVRES BLANCS ET GUIDES,

Pensés pour VOUS, écrits par NOUS !