ESENCIALES DEL LEAD MAGNET

1

HAZ QUE TE CONOZCAN

Construye confianza a través de lo que ellos necesitan y que te permitirá crear relaciones con tus clientes.

2

SOLUCIONA PROBLEMAS

Las bombas de valor son soluciones a los problemas de tus clientes. Pueden o no ser relacionadas a tu negocio.

3

EL CONTENIDO

La importancia es el contenido de tu bomba de valor. Un PDF es un buen recurso.

4

INVITA A UNA SEGUNDA ACCIÓN

Piensa a dónde los llevarás después de tu bomba de valor. No necesariamente una venta.

Emprendiendo A LA BUENA

NACHO FERRER