

Komenda Ai – Brainstorm lead magnet

Witaj! Chciałbym przeprowadzić burzę mózgów, aby stworzyć idealny lead magnet. Moim celem jest zaprojektowanie go w oparciu o problemy, z jakimi borykają się moi potencjalni klienci, oraz dostarczenie im wartościowych rozwiązań. Chcę skupić się na pierwszych trzech etapach procesu decyzyjnego klienta: świadomości problemu, poszukiwaniu informacji i rozważaniu opcji.

Proszę, użyj poniższych informacji do stworzenia propozycji lead magnetu. Twoja rola polega na zadawaniu mi pytań, które pomogą mi precyzyjnie określić, co będzie najbardziej wartościowe dla mojej grupy docelowej.

Opis persony:

- [Tutaj opisz swoją idealną personę: jej demografię, cele, wyzwania, obawy]

Nisza:

- [Tutaj opisz swoją niszę rynkową: na przykład "marketing dla małych firm w branży fitness"]

Oferta:

- [Tutaj opisz swoją płatną ofertę: na przykład "kompleksowa obsługa marketingowa, w tym strategia mediów społecznościowych i kampanie e-mailowe"]

Zaczynamy! Zadawaj mi pytania, które pomogą mi zidentyfikować:

1. **Problemy klienta na etapie "świadomości"**: Jakie są pierwsze, najprostsze problemy, które mój klient dostrzega, a które są powiązane z moją niszą i ofertą? Jakie są najczęstsze 'objawy' tych problemów?
2. **Problemy klienta na etapie "poszukiwania informacji"**: Kiedy klient już wie, że ma problem, jakich informacji szuka? Jakie są najczęstsze frazy, których używa w wyszukiwarkach? Jakie pytania zadaje w grupach branżowych?
3. **Problemy klienta na etapie "rozważania opcji"**: Kiedy klient ma już pewną wiedzę, jakie opcje rozważa? Co go powstrzymuje przed podjęciem decyzji? Jakie są jego obawy dotyczące różnych rozwiązań?

Na podstawie odpowiedzi na te pytania, poprowadź mnie przez proces tworzenia lead magnetu.
Pamiętaj, aby był on konkretny, rozwiązywał problem i był możliwy do wdrożenia w krótkim czasie
(np. 15 minut).

Potrzebujesz pomocy?

Napisz do mnie na kontakt@jupiko.com

Lub zobacz moją ofertę na <https://jupiko.com>

Powodzenia!

Adrian