

# リードマグネット 69のアイデア集

磁石の様に見込み客を吸い寄せる  
リードマグネットをあなたに...



株式会社オフィスNJ

## ■著作権について

当レポートと表記は著作権法で保護されている著作物です。

当レポートの著作権は発行者にあります。

当レポートの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

## ■使用許諾契約書

本契約は、当レポートを入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。当レポートを甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

### 第1条 本契約の目的:

乙が著作権を有する当レポートに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾します。

### 第2条 禁止事項:

当レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は当レポートから得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずに出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。

特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ当レポートに含まれる情報を使用できるものとします。

### 第3条 損害賠償:

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がありますのでご注意ください。

### 第4条 契約の解除:

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができます。

### 第5条 責任の範囲:

当レポートの情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って万一いかなる損害が生じた場合も乙は甲に対して一切の責任を負いません。

## このレポートの著者



講師プロフィール

**中村純** 株式会社オフィスNJ代表

成蹊大学経済経営学部卒業。

大学を留年し同期から半年遅れで卒業。

フリーター&バンドマン時代を経て、バンド活動の終了とともにマーケティング・コピーライティングの世界を知る。

2015年6月、(株)コンサルタントラボラトリーに参画。

以降、社内のコピーライティングをメインで手がけるほか、広告・販売戦略の立案やマーケティングファネルの設計、分析を担当し、累計12万3617リストの見込み客を獲得。

安定的に毎月“完全自動”で売上が上がる仕組みの構築も手がける。

コンラボ社に参画してからの約3年半の間、コピーで関わった案件の総売上は7億4529万円以上。

現在は独立しコンテンツビジネスを展開し、独立1年目で計522名の顧客獲得、独立2年目には計1,185名の顧客を獲得。

リードマグネットは、加入者を増やすための最良の方法の1つです。

あなたがリードマグネットを持っていないか、あなたが良いリードマグネットを持っていないなら、このリソースは文字通りビジネスを大きく変えることになるかもしれません。

## リードマグネットって？

リードマグネットは、あなたのメールマガジンやLineに登録をしてもらうために提供する、コンテンツのことを指します。

また、リードマグネットのことを無料オファーと呼ぶ人もいます。

基本的に何のメリットもないのに、自分のメールアドレスやその他の連絡先情報をネット上で入力することはありませんよね。

ですから、僕たちは相手になんらかのメリットを提示することで登録をお願いする必要があります。

リードマグネットでは通常、無料のPDFチェックリスト、レポート、電子書籍、ホワイトペーパー、ビデオなど、オンラインで提供可能なものを使用します。



## 69のアイデア集

### 1.チェックリスト

チェックリストは作成が非常に簡単です。

例えば、あなたが過去に書いた人気のあるブログ投稿やメルマガ記事、セミナーで提供している内容をチェックリストとして要約するだけで、チェックリストに変換できます。

### 2.チートシート

チートシートとは、いわゆる「カンペ（=カンニング・ペーパー）」のことです。

「開封率の高かったメルマガ件名集」「セールスクローキングのトーク集」「コーチングの質問集」など、ダウンロードした人がすぐに使えるチートシートを考えてみましょう。

### 3.テンプレート

みんなテンプレートが大好きで、簡単に使えるテンプレートを探しています。

メールのテンプレート、名刺や印刷物のテンプレート、ウェブページのテンプレート、経理作業のテンプレートなど、、、あなたの扱うテーマで使えるテンプレートを用意してみましょう。

### 4.スワイプファイル

スワイプファイルとは、参考資料、見本原稿のことです。

例えば、コピーライターにとっては、広告やセールスレターの見本を集めたものが喜ばれるでしょう。

またウェブデザイナーにとっては、広告画像やあらゆる種類のウェブページのスクリーンショットを提供すると喜ばれるかもしれません。

### 5.事例

誰かのサクセスストーリーは多くの人の興味を惹きます。

そこで、あなたが扱っている分野で影響力のある人のケーススタディやあなたのクライアントのケーススタディなどを書いて、彼らがどのようにして今の場所にたどり着いたのかを読者に伝えてみると良いでしょう。

僕の事例を紹介すると、[僕のメルマガ読者の方にファーストキャッシュを得た方法と売上を拡大させた方法をインタビューして、ケーススタディとして提供](#)しています。

## 6.スクリプト

テンプレートと同様に、スクリプトはとても便利です。

例えば、ブログ記事で対面セールスの方法を教えている場合、相手を目の前にして読み上げるだけでスムーズに契約ができるトークスクリプトを提供することができれば、かなりの注目を集めるでしょう。

## 7.ツールキット(使用機材・ツール集)

誰もがプロが使用するツールを知りたがっています。

ツールキットの良い部分は、ツールのアフィリエイトを自然に行えることです。

つまり、ツールキットは受け取った方への価値提供するだけでなく、ビジネスに追加の収益を生み出すこともできます。

## 8.Webアプリ

Webアプリは、サイトに存在する無料のツールであり、使用するにはログインが必要です。

もちろん、ユーザーはログインを取得するために電子メールでサインアップする必要があります。

## 9.リソースリスト(参考文献リスト)

リソースのリストは、様々な文献や参考ページを自ら検索する時間を大幅に節約できるため、非常に価値があります。

## 10.カレンダー

カレンダーは、さまざまな業界でも非常に役立ちます。

例えば、フィットネス業界にいる場合は、トレーニングカレンダーを提供できます。

そうすれば、ユーザーは毎日どのようなエクササイズを行うかを考える必要がありません。

## 11.プラン/プランナー

プランはカレンダーに似ています。

例えば、毎晩夕食のレシピを考えるのが大変な主婦・主夫のために14日間の夕食プランを提供すれば喜んで受け取る人がいるでしょう。

また、ユーザーが自分の計画を記入する空白のプランナーを提供することもできます。

空白のプランナーは、人々が自分自身を整理しやすくするので便利です。

## 12.ワークシート/ワークブック

特定のテーマを実践に移すためのワークシートを提供するのも効果的な方法です。

あなたのブログ記事が自己実現の方法を教えるものだとします。

あなたは理想の状態を可視化するためのワークを設定したり、実際に理想の自分へ到達する方法についてのポイントを伝えたり、価値観の発見などを提供することができます

## 13.プリンタブル

読者がプリントアウトして壁に貼ったり、日記に貼ったり、掲示板にピンで留めたりできるようなものを提供したいものです。

これは、図解、インスピレーションを与える画像、アフメーションの言葉、モチベーションを高める名言など、あなたのビジネスに関連したものであれば何でも構いません。

## 14.インスピレーションファイル

あなたのお客様はインスピレーションを必要としていますか？

クリエイター系の人々は常にインスピレーションを求めてインターネットを検索しているので、きちんとパッケージ化して提供すると喜ばれます。

例えば、ロゴデザインのインスピレーションファイルは、次のロゴのインスピレーションを求めるデザイナーに最適です。

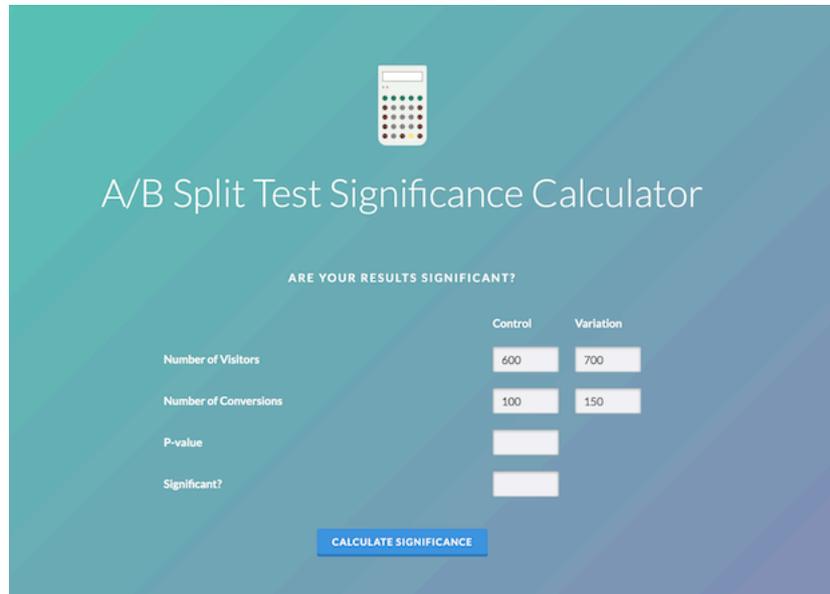
## 15.プロンプト

インスピレーションファイルは一般的に視覚的なインスピレーションを提供しますが、プロンプトは思考のフレームワークを提供し、より積極的に行動を促すものです。

## 16.電卓

ユーザーが数字を扱う必要がある場合は、電卓を作成して、それをリードマグネットとして提供することができます。

例えば、このA / B分割テストの有意性計算ツールは、重要なデータを収集するのに十分なトラフィックがあるかどうかを確認しようとしているマーケターに役立ちます。



The image shows a web interface for an "A/B Split Test Significance Calculator". At the top, there is a calculator icon and the title "A/B Split Test Significance Calculator". Below the title, it asks "ARE YOUR RESULTS SIGNIFICANT?". The form has two columns: "Control" and "Variation". Under "Control", there are input fields for "Number of Visitors" (600), "Number of Conversions" (100), "P-value", and "Significant?". Under "Variation", there are input fields for "Number of Visitors" (700) and "Number of Conversions" (150). At the bottom, there is a blue button labeled "CALCULATE SIGNIFICANCE".

## 17.ジェネレーター

自分で考えることなく何かを素早く作成するために使用できるジェネレーターは常に人気があります。

HubSpotのサイトには便利なブログトピックジェネレーターがあります。



The image shows the HubSpot website's "Blog Topic Generator" tool. The header includes the HubSpot logo, navigation links for "SOFTWARE", "ABOUT", "AGENCIES", "PRICING", and "BLOGS", and a "FREE TRIAL" button. The main heading is "HUBSPOT'S BLOG TOPIC GENERATOR" with the subtext "DON'T KNOW WHAT TO BLOG ABOUT? LET US THINK OF IDEAS FOR YOU.". Below this, there is a form with three input fields labeled "Noun 1", "Noun 2", and "Noun 3". To the left of the form, there is a disclaimer: "Fill in the fields with terms (preferably nouns) that you'd like to write about, and we'll come up with a week's worth of relevant blog post titles in a matter of seconds! Disclaimer: Our algorithm isn't perfect. After you have your titles, you may want to tweak them to be more relevant to your terms and grammatically correct." At the bottom of the form, there is a button labeled "GIVE ME BLOG TOPICS!".

## 18.スプレッドシート

スプレッドシートは「何かしらの管理」が必要な人たちにとって、優れたリードマグネットになります。

資産管理や収支管理について書いた記事であるなら、スプレッドシートではそれらの管理シートを提供することができます。

過去に僕が作成したシートの中には、いくつかの数字を入力するとプロモーションの売上予測が出るシートがあり、そちらを特典として配布しました。

## 19.レシピ

インターネット上にはたくさんのレシピが無料で入手できるので、これを良いリードマグネットのアイデアとは思わないかもしれません。

しかし、あなたは多くの人々があなたがまとめたレシピ集にオプトインすることに驚くでしょう。

## 20.ゲーテッドコンテンツ

ゲーテッドコンテンツは、ブログ記事の前半を一般公開し、後半部分を登録者のみに表示させるリードマグネットです。

これは、既存コンテンツを使用できるので、作成が最も簡単なリードマグネットの1つです。

## 21.チュートリアル

チュートリアルは、特定テーマを教えるコンテンツで、動画、またはステップ化されたリストが書かれている単純なPDFで提供されることが多いです。

## 22.電子書籍(eBook)

電子書籍を無料ダウンロードで配布する方法です。

実際に販売されている電子書籍を無料配布することで、さらにそのリードマグネットの付加価値を上げることができます。

## 23.ガイド

ガイドはチュートリアルと比べ、より大きなテーマ、包括的な内容で全体像を指し示すものです。

## 24.レポート

レポートは、B2Bビジネスにとって優れたリードマグネットですが、データ、統計、または調査などが必要なあらゆる業界で機能します。

自分で調査してデータを収集することも、さまざまなソースからのデータを1つの包括的なレポートにまとめることもできます。

## 25.インフォグラフィック

あなたが解説しているものをより視覚的に伝えることができるインフォグラフィックは、理解を助けるだけでなく知覚価値を高める効果があります。

これは、成功した人と失敗した人の習慣を説明するインフォグラフィックの例です。



## 26.教育ビデオ

特定のトピックについて話したビデオをリードマグネットにすることもできます。

スライドだけでなくカメラに顔出しで出演することによって、ブランドを高めることができます。

## 27.教育用オーディオ

ビデオよりもオーディオがより良いリードマグネットになる場合があります。

例えば、ビデオを見たりテキストを読む時間がほとんどない場合、通勤中や車の中などながら聴きを好むかもしれません。

## 28.ウェビナー

ビデオやオーディオのリードマグネットと同様に、ウェビナーにも高い価値があります。

さらに、開催日の緊急性という要素があるため、より強力に作用します。

## 29.イベントチケット

ウェビナーと同様に、メールアドレスと引き換えにライブイベントの無料チケットを提供できます。

## 30.メールコース(メール講座)

メールコースは、基本的には特定のテーマでノウハウを教えるためのシンプルなステップメールで構築します。

## 31.無料の本+送料

あなたが書いた書籍がある場合は、それらをリードマグネットとして送料だけ課金して配ることを検討してください。

物理的な書籍は一般的に電子書籍よりも高い知覚価値を持っています。

また、ユーザーは実際にクレジットカードを引き出して送料を支払う必要があるため、新しいアドレスを獲得しただけでなく、効果的に新しい顧客も獲得できることになります。

## 32.サンプルチャプター

書籍を全て公開そたくない場合は、1つの章を引き出して、無料のサンプルとして提供することができます。

### 33. サンプルビデオ/クリップ

商品がビデオ形式である場合は、サンプルビデオまたはサンプルクリップを作って、それを電子メールアドレスと交換します。

### 34. サンプルオーディオクリップ

ビデオと同じくサンプルのオーディオクリップは、リードマグネットとして機能します。

### 35. 無料のコーチングセッション

あなたがコーチであるか、セッション系のサービスを提供している場合は、メールアドレスと引き換えに無料のコーチングセッションを提供することができます。

### 36. PDFバージョン

これは、あまり活用されていないリードマグネットの1つですが、作成は非常に簡単です。

あなたがしなければならないのはあなたの最も人気のあるブログ投稿を見つけて、ブログ投稿のPDFバージョンを保存して、それからそれをコンテンツアップグレードとして提供することです。

### 37. トランスクリプト(書き起こし)

動画コンテンツを活用している場合には書き起こしファイルをリードマグネットに活用することができます。

多くの人が学習のためにビデオが好きな人もいる一方で、他の多くの人はテキストで読むことを好みます。

### 38. オーディオバージョン

同様に、動画コンテンツやテキストコンテンツの音声バージョンを提供することもできます。

### 39. 要約

人気の動画などのコンテンツがあれば、その要約版をリードマグネットに使います。

### 40. 業界の現状

これは、B2Bビジネスにとってもう1つの優れたリードマグネットのアイデアです。

新鮮で新しい業界のトレンドに焦点を当てていることを除けば、基本的にレポートと同じです。

## 41.予測

人々は今後のトレンドに飛びつくことができるように、何を期待するかについての予測を聞くのが大好きです。

例えば、ファッション業界にいる場合は、翌年のファッション予測のリストを作成できます。

## 42.マインドマップ

マインドマップは、非常にわかりやすい方法で複雑なテーマを説明できます。

そして、それらはあまり詳細を必要としないので、このタイプのリードマグネットは素早く作成することができます。

## 43.録音/再生

ライブウェビナーを開催しているならば、録画をリードマグネットとして使用することで、これらのウェビナーを再利用できます。

## 44.オーディオブック

あなたが電子書籍を出版しているのならオーディオブックを録音し、リードマグネットとして利用できます。

## 45. スライドシェア

パワポで作成したプレゼンテーションをリードマグネットに活用

## 46.インタビューとまとめ

業界の他の専門家からのヒントやテクニックをインタビューし、まとめたリストをリードマグネットとして活用します。

## 47.ニュースレター

あなたのメルマガ自体が魅力的なとき、それがリードマグネットとして機能します。

このリードマグネットの良い部分は、登録者がすでにメールを期待していることです。

## 48.ライブラリ

リードマグネット用のコンテンツをたくさん持っている場合、サイト上にライブラリとして公開し、一度にすべてにアクセスするオプションを提供します。

## 49.クイズ

診断テストやクイズを活用することで、リストを獲得する方法です。

ユーザーが一連の質問に答えてから、結果を吐き出します。ただし、結果を得るには、メールアドレスを入力する必要があります。



### QUIZ: What Kind of Clutterer Are You?

SHARE THIS

Like 2

Tweet 100

Pinterest 7

+1 8

Email 31

What Type of Clutterer Are You?



What does your clutter say about YOU? Take our quiz now to find out whether you're a Behind-Closed-Door Clutterer, a Sentimental Clutterer or something else!

TAKE QUIZ

RACHAEL

## 50.調査/アンケート

調査やアンケートもリードマグネットとして使用できます。

例えば、しばらくサイトを閲覧しているユーザーに、サイトに対する満足度を質問し、回答者へ特典を提供するなどすることができます。

## 51.プレゼント

効果的なリードマグネットの1つは景品です。

ただし、プレゼントを効果的にしたい場合は、あなたのビジネスに関連する物を景品にする必要があります。

## 52. マニフェスト

マニフェストはあなたの価値観を宣言したコンテンツです。

ジェフ・ゴインズは「作家のマニフェスト：読むことと崇拜されることをやめなさい」を書きました。

それは彼の読者が共鳴し、非常に効果的なリードマグネットとして機能しました。



## 53. コミックストリップ

漫画でノウハウを描いたコンテンツをリードマグネットに活用します。



## 54.引用

人は影響力のある人からの引用や刺激を与える引用に興味持っています。

あなたの見込み客が関心を寄せている人物やジャンルの引用をまとめて提供してみましょう。

## 55.デスクトップの壁紙

あなたが視覚的な分野のビジネスをしているなら、あなたはデスクトップの壁紙のダウンロードを提供することで見込み客を獲得することができます。

## 56.モバイルアプリ/ゲーム

無料のモバイルアプリまたはゲームは、メールアドレスを入力してもらうための理由として最適です。

アプリを使用するユーザーにアカウントの作成を依頼するだけです。

## 57.チャレンジ

チャレンジは読者が取り組むべき小さなプロジェクトです。

例えば、あなたのビジネスがブログを毎日書くことを奨励している場合、チャレンジでは毎週ブログ記事を書くためのテーマと書き方のレクチャーを届けます。

チャレンジを提供する際には、毎日のレクチャーや課題を配信するためにステップメールを活用すると良いでしょう。

## 58.会員サイト

あなたが会員サイトを使ってサービス提供をしているのなら、無料登録の提供することで見込み客を集めることができます。

## 59.Facebookグループ

会員サイトの代わりにFacebookグループへの参加権と引き換えにアドレス登録を促すことができます。

## 60. チャットグループ

チャットワークやスラックのグループ参加権と引き換えにアドレス登録を促すことができます。

## 61.無料トライアル

アプリやソフトウェアを提供している場合、無料トライアルまたはデモ版に登録をしてもらうために、メールアドレスを入力してもらうことができます。

## 62.クーポン

アドレス登録と引き換えにお得なクーポンを発行します。

## 63.ケーススタディ

何かしらの問題を解決したい人は、ケーススタディに興味を持っています。

## 64.ウェイティングリスト

今後の販売予定の商品やサービスはありますか？

ウェイティングリストを使用して、商品やサービスに興味のある見込み客のメールアドレスを集めていきましょう。

## 65.早期割引

ウェイティングリストへの登録をより魅力的にするために、登録者限定の早期割引を提供してみましょう。

## 66.送料無料

送料無料は、ネットショッピングに関して誰もが求めています。

## 67.無料相談

多くの弁護士は、リードマグネットとして無料相談を提供しています。

あなたがサービスを提供しているならば、あなたにとっても良いリードマグネットになるかもしれません。

## 68.無料見積もり

無料相談の代わりに、無料見積もりを提供することができます。

## 69.カタログ

製品カタログを持っている場合は、請求者情報としてメールアドレスを求めることができます。