

# ÍNDICE

[📄 Lista de 22 formatos diferentes para tu lead magnet](#)

[📁 Lista de 40 ejemplos diferentes de lead magnet por nicho](#)

[📝 9 ejemplos de embudos dibujados](#)

[📌 Estructura propuesta de entrega de lead magnet](#)

---

## EJEMPLOS DE FORMATOS DE LEAD MAGNET

### 1. Lead magnets descargables

- Ebook o guía práctica (ej: "Checklist de...").
- Plantillas editables (ej: Notion, Canva, Excel).
- Workbooks o diarios.
- Infografías.
- Audio descargable (meditación, cápsula formativa).

### 2. Lead magnets experienciales

- Retos de 3-5 días.
- Minicursos gratuitos (email, WhatsApp o plataforma).
- Taller en directo o masterclass (con replay).
- Webinar evergreen (grabado, automatizado).
- Bootcamp intensivo.

### 3. Lead magnets interactivos / de diagnóstico

- Test de autodiagnóstico (ej: "Qué tipo de X eres").
- Quiz con resultados personalizados.
- Calculadoras (ej: ROI, gasto, nivel de X).
- Encuestas con devolución de resultados.

### 4. Acceso a comunidad exclusiva

- Acceso a grupo privado de WhatsApp/Telegram/FB.
- Acceso a una newsletter.

- Espacio de networking o mastermind gratuito.

## **5. Otros formatos creativos**

- Demo gratuita / trial de producto.
- Sorteos (a cambio del email).
- Recursos físicos (checklist imprimible enviada).
- Espera de lista VIP para un lanzamiento.
- QR a una descarga gratuita en un evento presencial.

# EJEMPLOS DE LEAD MAGNETS POR NICHOS

1. **Coach de parejas** → Test diagnóstico: *“¿En qué fase está tu relación ahora mismo?”*.
2. **Psicóloga para mujeres en piloto automático** → Checklist: *“7 señales de que estás viviendo en piloto automático (y cómo empezar a salir hoy)”*.
3. **Nutrición holística** → Menú exprés descargable: *“3 días de recetas fáciles para equilibrar tu energía sin contar calorías”*.
4. **Crianza consciente** → Guía PDF: *“12 frases probadas para poner límites sin gritar, según la edad de tu hijo”*.
5. **Coach de músicos** → Mini-curso: *“3 ejercicios diarios para desbloquear tu creatividad musical en menos de 15 minutos”*.
6. **Psicología opositores** → Audio guiado: *“Meditación de 5 minutos para calmar la ansiedad antes de estudiar”*.
7. **Videografo/a** → Plantilla Canva: *“Storyboard editable para tu próximo anuncio en redes”*.
8. **Coach somático** → *“Respira y regula: 7 prácticas de 7 minutos para salir del modo alerta”*.
9. **Coach de emprendedoras (Instagram)** → Prompt: *“Prompt para conseguir los 5 ajustes en tu bio de Instagram que te harán atraer clientes hoy”*.
10. **Mentoría negocios digitales** → PDF: *“Mapa de fases de madurez de tu negocio digital y cómo escalar a la siguiente”*.
11. **Software** → *“7 días gratis para probar la plataforma”*.
12. **Coach de propósito** → Diario guiado: *“7 días para reconectar contigo misma con journaling”*.
13. **Coach emocional / ansiedad** → Workbook: *“Plan SOS de 5 pasos contra la ansiedad”*.
14. **Nutrición canina** → Checklist: *“10 alimentos que tienes en casa que dañan a tu perro”*.

15. **Entrenamiento para mujeres** → Guía visual: *“Calendario de entrenamiento según tu ciclo menstrual”*.
16. **Fotografía de marca personal** → Ebook: *“5 poses fáciles que transmiten confianza en fotos”*.
17. **Terapia somática** → Audio-test: *“Descubre desde qué estado de tu sistema nervioso estás funcionando hoy”*.
18. **Clases de idiomas (italiano)** → Prueba una clase gratis.
19. **Coach de productividad** → Plantilla editable: *“Agenda semanal minimalista para organizarte en 30 minutos”*.
20. **Neurociencia / alto rendimiento** → Quiz: *“¿Qué tipo de cerebro productivo tienes?”*.
21. **Asesoría de imagen personal** → Guía descargable: *“Los 10 errores de vestuario que apagan tu presencia (y cómo evitarlos)”*.
22. **Sexóloga** → Minicurso: *“3 prácticas fáciles para reconectar con tu placer en pareja”*.
23. **Coach de dinero y finanzas** → Calculadora Excel: *“Descubre cuánto dinero pierdes cada mes en gastos invisibles”*.
24. **Diseñadora web** → Checklist: *“Los 7 elementos que toda web que vende debe tener”*.
25. **Especialista en email marketing** → Swipe file: *“10 asuntos de email que duplican aperturas”*.
26. **Coach de oratoria** → Audio pack: *“5 ejercicios para hablar en público con voz segura”*.
27. **Arquitecta de interiores** → Ebook visual: *“Guía de colores que amplían espacios pequeños”*.
28. **Consultora de LinkedIn** → Plantilla: *“Copy exacto para tu titular de LinkedIn en 5 minutos”*.
29. **Coach de hábitos** → Reto 7 días: *“Despierta 30 minutos antes y gana tiempo para ti”*.

- 30. Astrología** → Reporte PDF personalizado: *"Tu mini carta astral en 3 claves"*.
- 31. Coach de espiritualidad / meditación** → Audio: *"Meditación guiada de 10 minutos para soltar el estrés acumulado del día"*.
- 32. Especialista en ventas B2B** → Guión descargable: *"Script de llamada en frío que abre puertas"*.
- 33. Experta en SEO** → Checklist: *"15 pasos para optimizar tu artículo y aparecer en Google"*.
- 34. Coach de liderazgo femenino** → Workbook: *"Ejercicios de autoconfianza para liderar tu equipo"*.
- 35. Joyería artesanal** → PDF catálogo: *"Top 5 diseños de joyas con su historia y simbolismo"*.
- 36. Coach de duelo** → Ebook: *"Guía práctica: cómo transitar los 3 primeros meses después de una pérdida"*.
- 37. Mentora de escritura** → Reto 5 días: *"Empieza tu libro con 300 palabras diarias"*.
- 38. Consultor de branding** → Checklist: *"7 errores que matan tu marca personal en redes"*.
- 39. Coach de voz / canto** → Video-pack: *"3 calentamientos vocales para cantar sin forzar tu garganta"*.
- 40. Organización personal** → Plantilla Notion: *"Sistema sencillo para organizar tu semana en 15 minutos"*.

# EJEMPLOS DE EMBUDOS

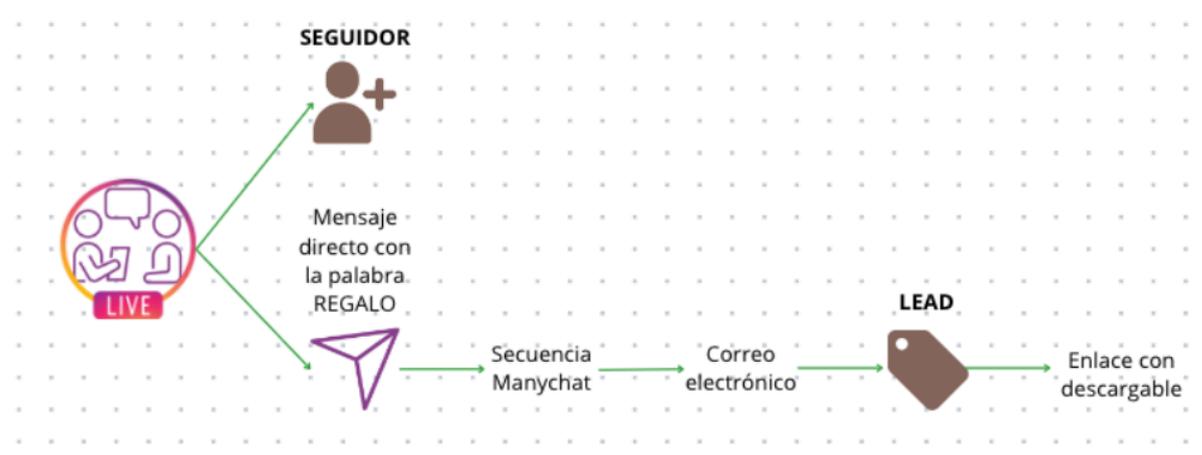
## 1. Lead magnet recurso gratuito



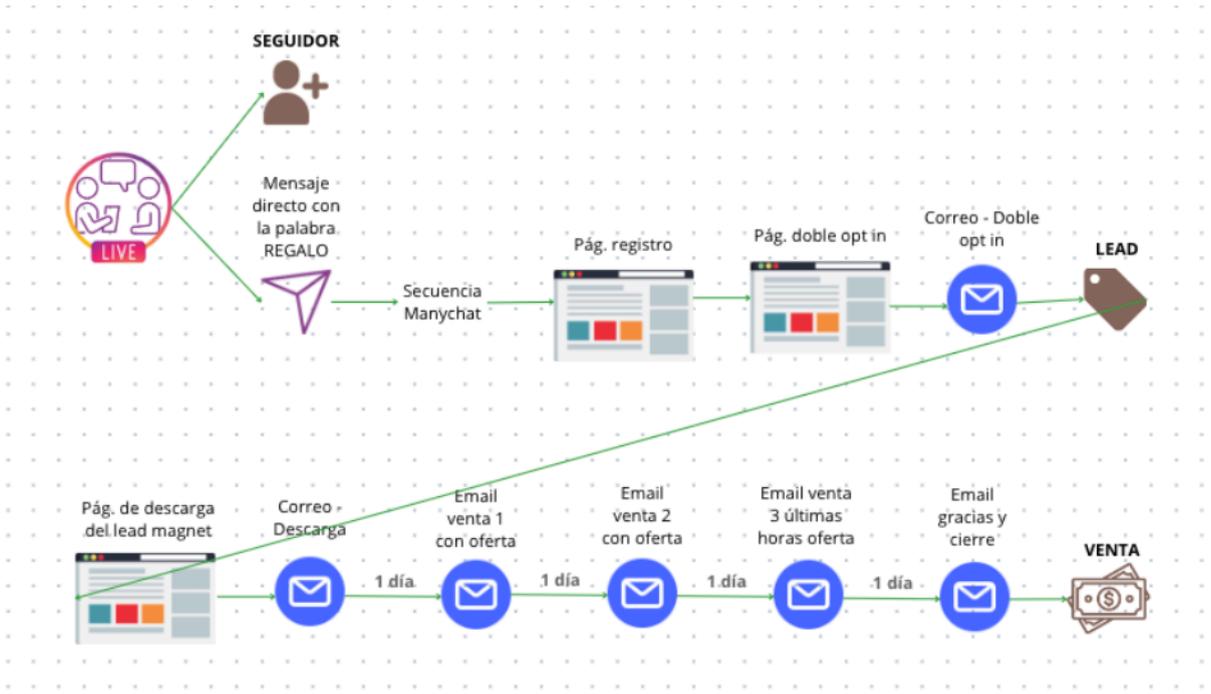
## 2. Entrada en comunidad con regalo por entrar (WhatsApp y email)



## 3. Embudo a "seguidor" y entrega de recurso gratis durante un directo con una cuenta afín



## 4. Ejemplo anterior + la parte de venta

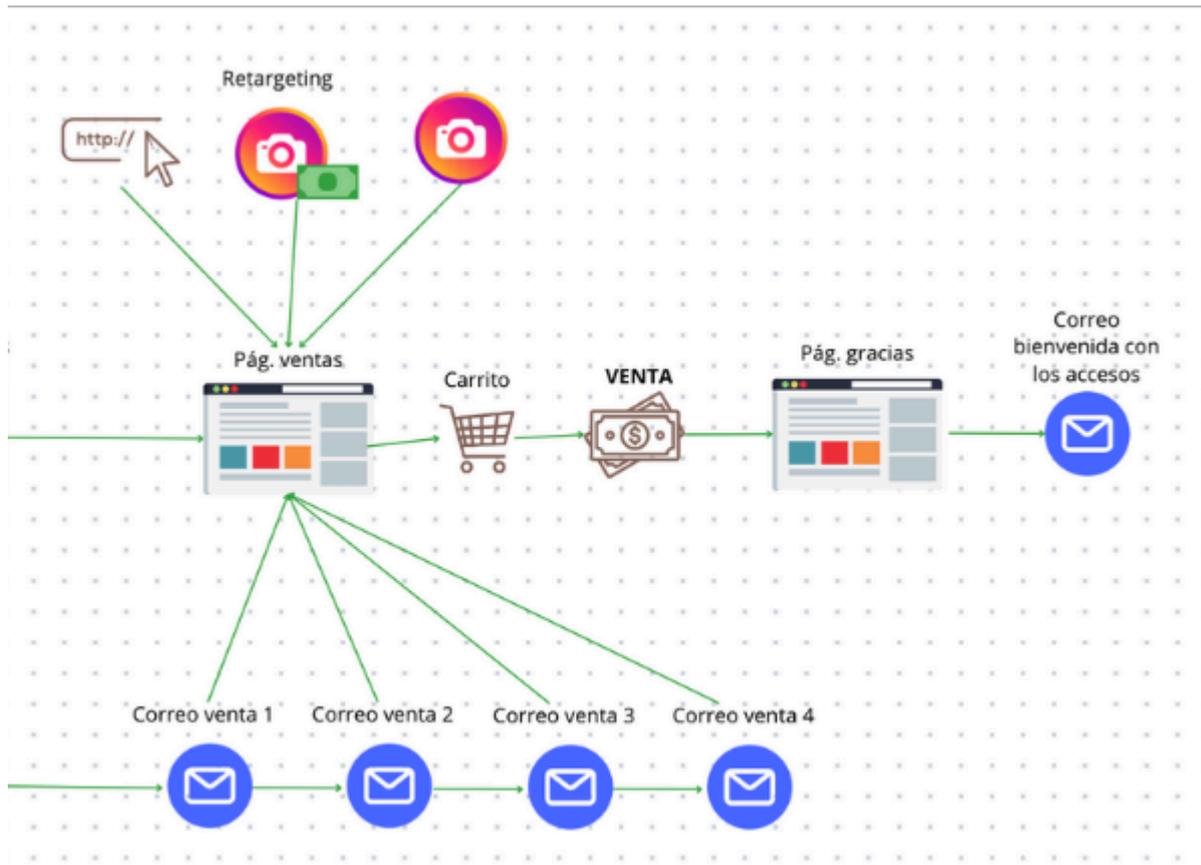


### 5. Captación a taller pregrabado + venta

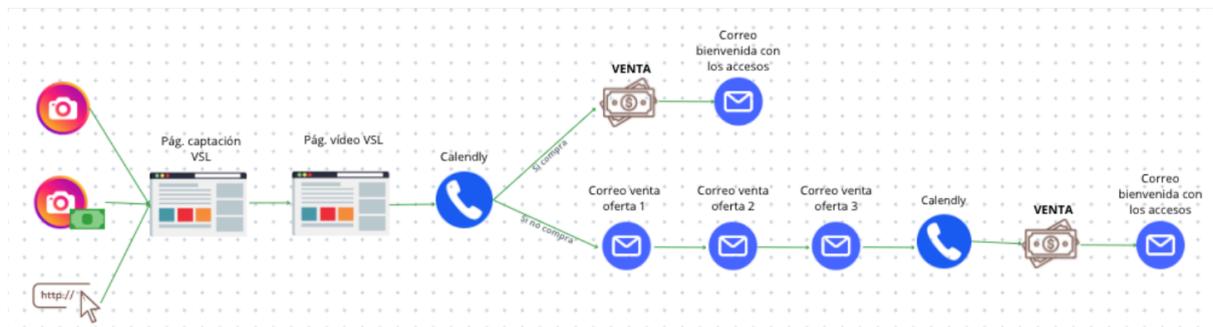


### 6. Captación a reto 3 días

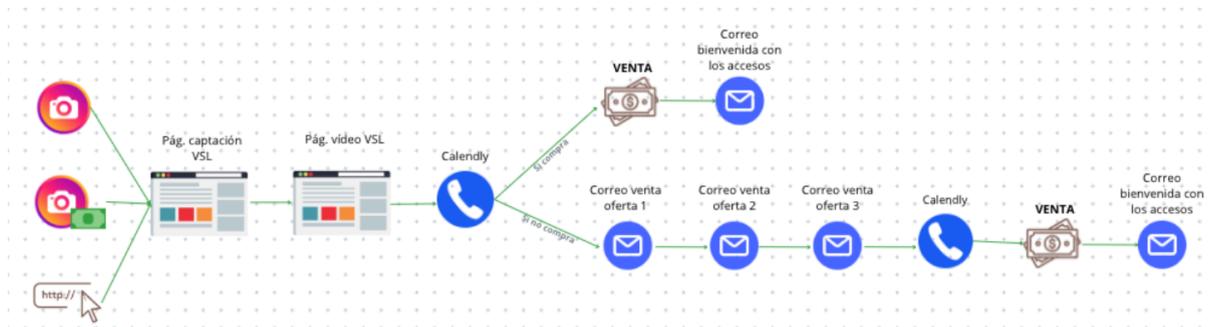




### 7. Embudo VSL a llamada



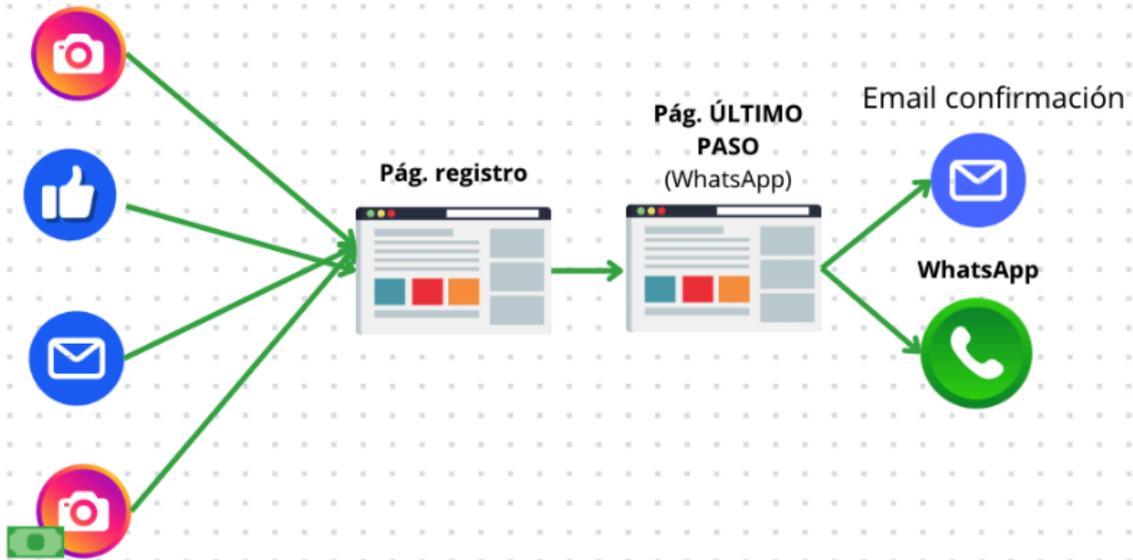
### 8. Embudo VSL a venta directa



### 9. Embudo captación - venta webinar directo

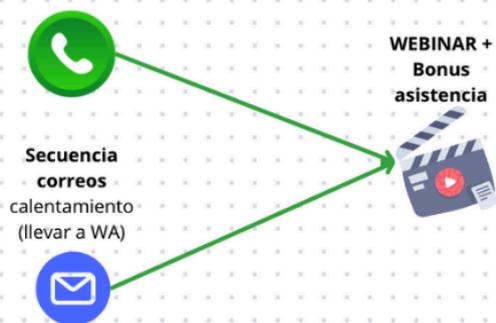
## Fase de captación

Hablamos sobre el webinar



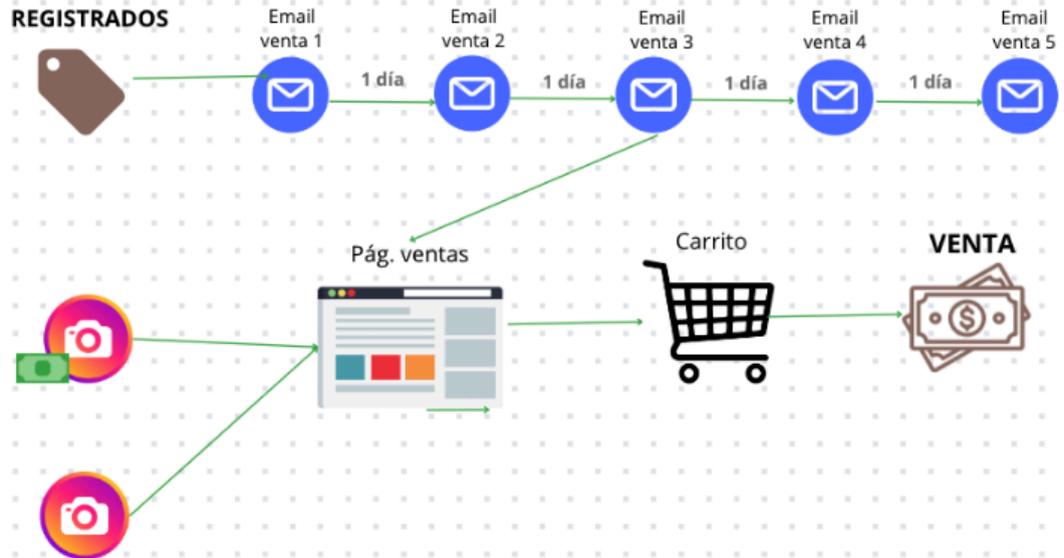
## Fase de calentamiento

Mantenemos al lead activo y caliente de cara al webinar



# Fase de venta

Hablamos sobre el servicio



# ESTRUCTURAS PROPUESTAS PARA LA ENTREGA DE TU LEAD MAGNET



## PÁGINA DE REGISTRO

### Titular impactante

Puede ser la promesa irresistible de lo que ofreces, que conecte directamente con el mayor deseo o necesidad de tu público.

### Llamada a la acción

Dale a tu visitante una ruta clara desde el primer momento. Incluye un botón o enlace llamativo que invite a registrarse o dejar sus datos.

### Dolores que tiene el usuario

Detalla los dolores que tiene el usuario que va a consumir ese lead magnet.

### Beneficios irresistibles de lo que se va a entregar

Resalta las ventajas de lo que ofreces en frases claras y concisas, enfocándote en los resultados que obtendrán.

### Para quién es

Este es el típico “es para ti si...”. Intenta plasmarlo de una forma original. Básicamente deja claro el avatar al que te diriges.

### Bloque de autoridad

Construye confianza mostrando tu experiencia, logros o colaboraciones relevantes.

### Prueba social

Refuerza la confianza con testimonios, números o casos de éxito reales que demuestren el impacto de tu solución.

2-4 testimonios si tienes, no más.

### Llamada a la acción

Cierra con fuerza. Refuerza tu mensaje y vuelve a invitar a los visitantes a dar el siguiente paso.

## **SECUENCIA DE EMAILS**

### Email 1

Doble opt in y confirmación.

### Email 2

Entrega del lead magnet (varios si es necesario).

### Email 3

Nutrición - Relata tu experiencia personal o profesional que te posiciona como guía y te da autoridad.

### Email 4 y 5

Nutrición - Sigue construyendo autoridad y entrega valor práctico.

### Email 6

Venta - Cuéntales tu oferta irresistible para ellos por tiempo limitado. Es la solución a esos dolores de los que le has estado hablando.

### Email 7

Venta - Cuéntales la transformación que hizo un cliente (real o hipotético) y enlázalo con la transformación que van a vivir ellos con lo que les ofreces.

### Email 8

Resuelve objeciones que puedan tener y mete prueba social.

### Email 9 y 10

Foco en urgencia para terminar de empujarlos a la venta.