AFFISEO

Mon mémo pour créer une ressource gratuite utile



Guide offert · Créer une ressource gratuite qui attire les bons inscrits

DANS CE MÉMO

7	9	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

affiseo.fr/lead-magnet-creer-ressource-gratuite-attire-inscrits

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Relier le cadeau à un problème de ton futur client.
2. Trouver la question dans des comportements réels.
3. Choisir un format qui aide à agir.
4. Fournir un exemple rempli et tester l'usage.
5. Séparer livraison et consentement commercial.
6. Vérifier les accès et les e-mails avant de diffuser.
7. Mesurer séparément demandes, abonnements et actions utiles.

MON AVIS

Mon avis : je veux une suite cohérente Je préfère un cadeau spécialisé qui parle aux futurs clients. Si ton offre ne sert jamais aux personnes attirées par ta ressource, je reverrais le sujet avant le graphisme.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je définis le public et le problème reliés à mon offre.
- [ ] Je recueille une question concrète dans un échange réel.
- [ ] Je formule le résultat que le lecteur pourra obtenir.
- [ ] Je choisis un support et prépare un exemple rempli.
- [ ] Je fais utiliser la ressource sans la commenter.
- [ ] Je sépare demande du cadeau et accord pour les offres.
- [ ] Je teste le formulaire, la livraison et la désinscription.
- [ ] Je diffuse près d'un contenu qui traite du même problème.
- [ ] Je compare les demandes, les abonnements et les actions utiles.

MES NOTES

Créer un cadeau qui aide vraiment

Ma méthode pour attirer les bons inscrits.

Un cadeau utile

Un problème précis → une action réussie

1

Trouve la question

Je repars du dernier cas réel.

2

Choisis le support

Calcul → tableau ; rédaction → trame

3

Fais essayer

Je regarde faire sans commenter.

4

Sépare les choix

Cadeau livré sans offres.
Particuliers : accord distinct.

5

Teste la livraison

Je vérifie le lien hors de mon compte.

6

Mesure, puis corrige

Demandes ≠ abonnements ≠ ventes
Je change un élément.

Le piège : refaire la couverture
sans chercher le blocage.

Source : méthode AFFISEO ; CNIL, novembre 2026

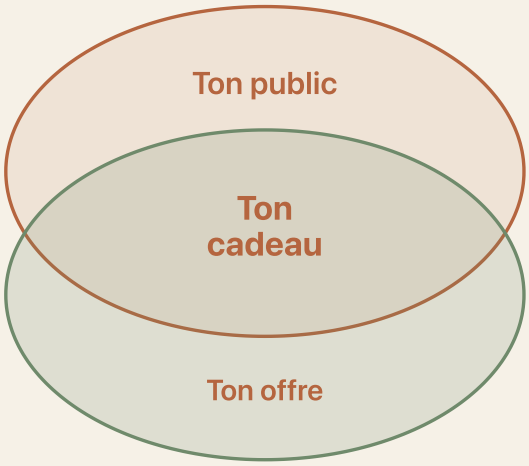
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Un cadeau relié à ton offre

Je choisis le problème avant de fabriquer le document.



01 Un problème précis

Le besoin de ton futur client.

02 Une action réussie

Le cadeau aide à agir.

03 La suite pertinente

Le même besoin relie ton activité.

Source : Méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

Choisir une ressource vraiment utile

Je compare ce que le lecteur peut faire avec le fichier.

À CONSTRUIRE

Une trame remplie

À adapter

Puis à utiliser

À REVOIR

Un sujet immense

À lire

Puis tout reconstruire

Source : Méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain