

DIAGNÓSTICO EXPRÉS - 5 MINUTOS

¿Tu idea de lead magnet merece la pena?

Responde antes de diseñar. Esta hoja te ayuda a detectar si la idea es concreta, útil y coherente con el siguiente paso que propondrás al lector.

Cómo usarla: Sí = 2, A medias = 1, No = 0. Suma al final. No es un test científico ni predice conversiones: es una revisión editorial para tomar una mejor decisión.

Público y necesidad

1

¿Puedes nombrar a una persona concreta y el problema puntual que quiere resolver ahora?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

Promesa proporcionada

2

¿La promesa explica un resultado limitado y creíble, sin asegurar ventas, ingresos o cifras que no controlas?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

Aplicación inmediata

3

¿La persona podrá completar una acción concreta o tomar una decisión útil al terminar el recurso?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

Uso sencillo

4

¿El formato y la extensión son proporcionales al problema, fáciles de abrir y cómodos de usar?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

Continuidad honesta

5

¿El siguiente correo, contenido u oferta amplía de forma natural lo aprendido, sin ocultar condiciones ni forzar una compra?

☐ Sí ☐ A medias ☐ No

/10

Puntuación orientativa

8-10 - ADELANTE*

Contrasta el lenguaje con personas del público y crea una versión mínima.

5-7 - AJUSTA

Corrige primero público, promesa y cualquier respuesta negativa.

0-4 - REPLANTEA

Elige una necesidad y tarea concretas; reescribe la promesa y vuelve a evaluar.

TU PRIMERA REVISIÓN, EN UNA FRASE

Ayudo a _____ a _____ mediante _____,
para que pueda _____ sin prometer _____.

*** Regla de corte:** si marcas algún "No", corrígelo antes de producir, aunque la suma sea 8 o más. Cuando no haya respuestas negativas y la propuesta sea clara, continúa con el cuaderno práctico.