

Co je lead magnet

Poslední aktualizace 13 května, 2025

Lead magnet je marketingový nástroj, jehož cílem je získat kontaktní údaje potenciálního zákazníka – typicky e-mailovou adresu – výměnou za hodnotný obsah nebo jiný benefit. Slouží jako prostředek k budování databáze tzv. [leadů](#) (zájemců), kteří mají potenciál stát se platícími zákazníky. Lead magnet je obvykle součástí širší strategie [inbound marketingu](#), kdy firma aktivně neoslovuje kontakty, ale přitahuje je prostřednictvím kvalitního obsahu.

Jak lead magnet funguje?

Zájemce navštíví webovou stránku a je mu nabídnut bezplatný obsah nebo výhoda výměnou za zadání e-mailu (případně dalších údajů). Tento obsah by měl řešit konkrétní problém, přinášet hodnotu a být dostatečně atraktivní, aby uživatele motivoval k vyplnění formuláře.

Příklady lead magnetů:

- **E-booky a průvodce** – např. „Jak vytvořit úspěšný e-shop za 14 dní“
- **Checklisty nebo šablony** – praktické nástroje ke stažení
- **Webináře a video školení** – odborný výklad na konkrétní téma
- **Slevové kódy nebo doprava zdarma** – časté u e-shopů
- **Přístup k uzamčenému obsahu** – prémiové články, studie nebo nástroje
- **Mini kurzy nebo e-mailové série** – vzdělávací cykly doručované automaticky formou [newsletterů](#)

Vlastnosti kvalitního lead magnetu

- **Relevance** – měl by odpovídat zájmům a potřebám cílové skupiny
- **Jednoduchost** – uživatel by měl ihned pochopit, co získá a proč je to přínosné
- **Okamžitá hodnota** – ideálně řeší konkrétní problém nebo poskytuje praktické know-how
- **Nízká bariéra vstupu** – výměnou za obsah by nemělo být požadováno příliš mnoho údajů

Význam lead magnetu v marketingu

Lead magnety pomáhají firmám **budovat vlastní e-mailovou databázi**, kterou mohou dále oslovovat personalizovanými kampaněmi. Umožňují navázat první kontakt s potenciálním zákazníkem a postupně jej posouvat v rámci tzv. **customer journey** – tedy cesty od prvního kontaktu až po nákup a loajalitu.

Ve spojení s nástroji jako je e-mail marketing, marketingová automatizace nebo CRM systémy tvoří lead magnet efektivní základ pro dlouhodobou komunikaci a konverze.