








Webinar

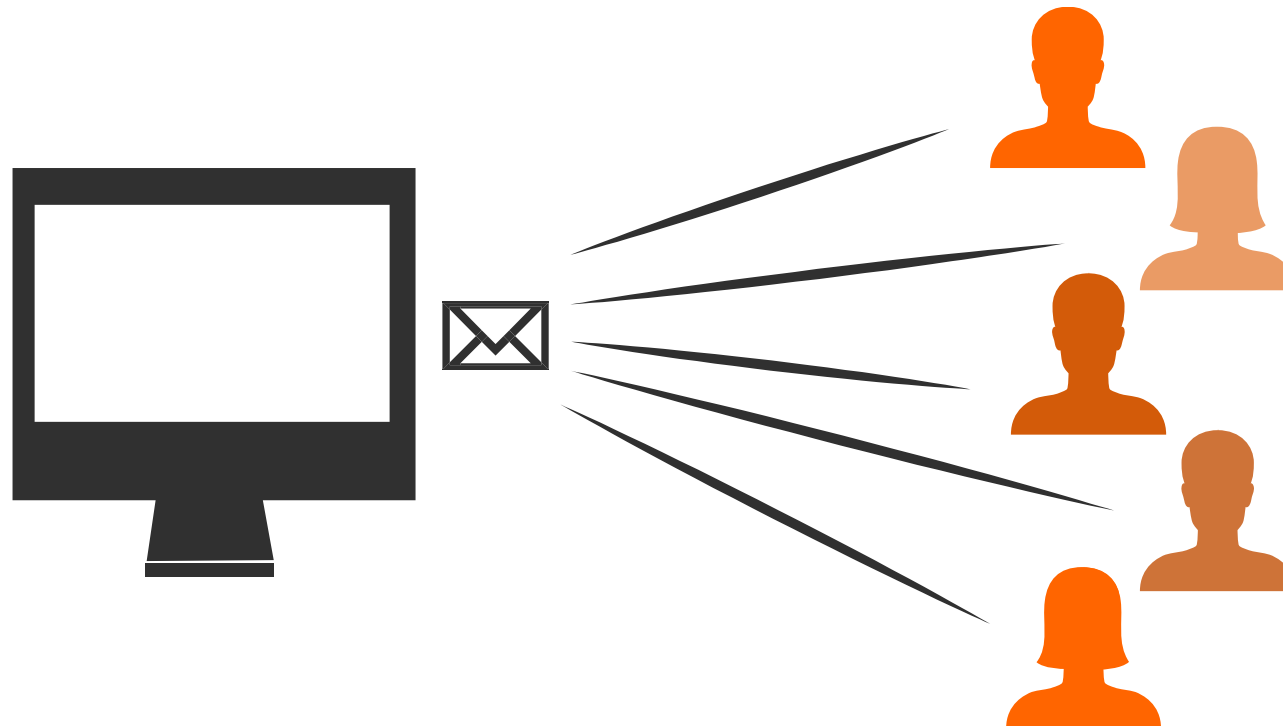
Email marketing desde cero

¿Qué vas a aprender en este webinar?

-  Saber en qué consiste el email marketing y por qué es beneficioso para tu empresa
-  Cómo elaborar una estrategia de email marketing
-  Cómo crear una lista de suscriptores y hacerla crecer
-  Cómo escoger la plataforma de email marketing ideal
-  Conocer la estructura de un email y redactar contenido de calidad

1. Introducción: ¿Qué es el email marketing?

El email marketing consiste en mandar comunicaciones a un grupo determinado de personas a través del email



1. Introducción: ¿Qué es el email marketing?



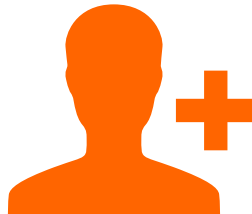
Es un medio más económico que otros como la prensa o la televisión



Permite segmentar al público y adaptar el mensaje para aumentar su efectividad



Es menos intrusivo, las personas han mostrado su interés en la marca



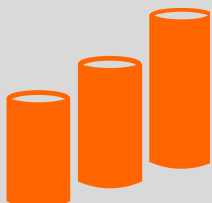
Permite fidelizar a tus clientes actuales mientras captas otros nuevos

4 pasos para crear tu estrategia de email marketing



¿Cuáles son tus objetivos?

Aumentar las
ventas



Derivar a los
lectores a la
tienda



Dirigir tráfico a
tu web



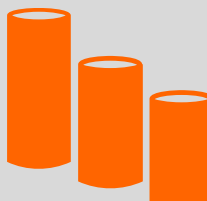
Conseguir que
tus clientes
repitean



Permanecer en
la mente de los
consumidores



Disminuir los
costes



Incentivar la
compra



Reducir tareas
administrativas



Dos filtros para definir tu público



Según las características de tu producto

- Sexo y edad
- Intereses
- Geografía
- Nivel adquisitivo
-



Según el lugar desde el que se hayan suscrito

- **Potenciales clientes:** desde la web, ferias...
- **Clientes:** en el proceso de compra

Crear la estrategia de contenidos



Contenidos comerciales

Orientados a la venta directa de un producto o servicio.



Contenidos inspiradores

Orientados a mejorar la relación de la empresa con su público

4 consejos para determinar el calendario



Analiza a tu público y qué días tienen más aperturas tus emails



Prima la calidad frente a la cantidad



Ten en cuenta las fechas interesantes para tu negocio



Evita informaciones repetidas o superfluas

3. Crear la base de datos y hacerla crecer



La base de datos es uno de los activos más importantes que tiene la empresa.

Se trata de gente interesada en tu producto o servicio que te ha dado su consentimiento para recibir información sobre él.

Crear la base de datos



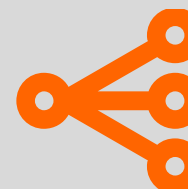
Pon el formulario de suscripción bien visible en tu web, blog, ecommerce...



Da regalos e incentivos para que la gente se suscriba: descuentos, concursos...



Comprueba el compromiso de los suscriptores a través de la doble confirmación



Aprovecha la segmentación para adaptar los contenidos a tus suscriptores

4. Escoger la plataforma de email marketing



Una plataforma de email marketing es una herramienta que permite el diseño y envío de emails a tus suscriptores.

Es importante encontrar una plataforma que se adapte a tus necesidades.

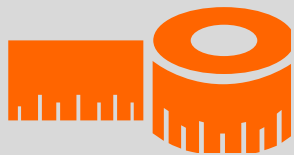
Cosas a tener en cuenta para elegir una herramienta de email marketing



Que sea fácil de usar



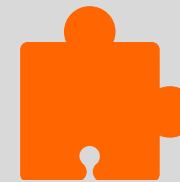
Que sea potente



Que proporcione buenas analíticas



Que sea escalable



Que sea integrable

Dos regulaciones

LOPD

Ley Orgánica de
Protección de Datos de
Carácter Personal

Establece las obligaciones de aquellos que operan con datos de carácter personal, para que no hagan un uso fraudulento de ellos.

LSSI

Ley de Servicios de la
Sociedad de la Información y
de Comercio Electrónico

Regula las comunicaciones electrónicas para evitar abusos y proteger a los consumidores.



El email es un formato muy flexible que permite adaptarse a nuestras necesidades en cualquier momento.

No obstante, es importante conocer cuál es su estructura básica y algunos de los elementos que lo componen.

6. Estructura de un email

Ver versión web

Si no puedes ver correctamente este email, pincha aquí

logo

Logo y cabecera

Artículo destacado

Botones sociales para compartir

f t g

f t g

Otros artículos

Separadores

Imágenes

más información

Llamada a la acción

Pie del email

Datos contacto

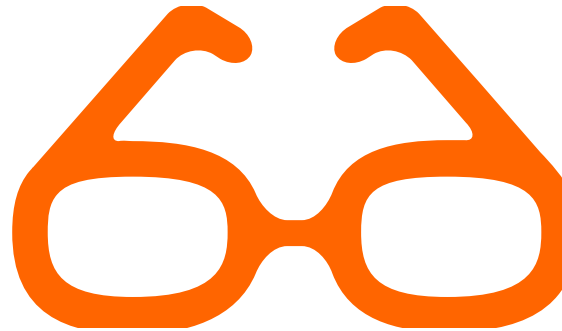
f t g

Perfiles sociales

Quiero dejar de recibir emails de este tipo

Botón darse de baja









El contenido es el rey de nuestra estrategia de email marketing, por lo que hemos de trabajarlo y cuidarlo mucho.

Cuanto mejores sean nuestros contenidos, más efectivas serán nuestras campañas de email marketing.

4 puntos clave en la elaboración de los contenidos

-  **El asunto:** es el primer impacto, debe atrapar al lector para que abra el email.
-  **La parte superior:** pon elementos reconocibles en la cabecera y coloca la información más relevante primero.
-  **El cuerpo:** puede contener diferentes productos o artículos. Sé ordenado y visual.
-  **El pie del email:** coloca aquí información de contacto y enlaces a redes sociales

10 consejos de email marketing para principiantes



Piensa en móvil



Utiliza llamadas a la acción



Realiza pruebas y tests



Aprovecha las analíticas



Personaliza el contenido



Segmenta tu base de datos



Haz que tus clientes repitan



Haz que sea fácil compartir



Cuida la calidad de tu contenido



Fideliza a tus clientes

10 errores a evitar en email marketing



No utilices sólo imágenes



No utilices sólo texto



Evita las faltas de ortografía



Ten cuidado con la política de privacidad



Incluye un botón para darse de baja



Establece un calendario



No descuides el asunto



No escribas sólo en mayúsculas



Evita utilizar colores extraños



No utilices fórmulas genéricas



¡Muchas gracias!

Prueba hoy Email y SMS Marketing por

www.mdirector.com

¿Quieres que hablemos sobre las necesidades de tu empresa?

Escríbenos a info@mdirector.com

Síguenos en nuestras redes sociales:

