

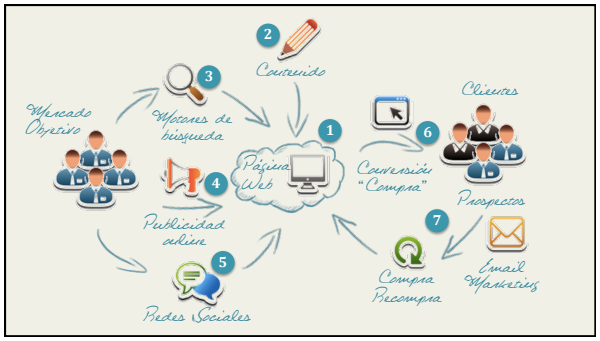
¿Preguntas sesiones anteriores?

bienpensado

Ecosistema Digital (sesiones)

1. Página Web – Martes 2 de Abril
2. Contenido – Martes 9 de Abril
3. Motores de búsqueda – Martes 16 de Abril
4. Publicidad online – Martes 23 de Abril
5. Redes Sociales – Martes 7 de Mayo
6. Conversión – Martes 14 de Mayo
7. **Email Marketing – Martes 21 de Mayo**
8. Preguntas & Respuestas – Martes 28 de Mayo

bienpensado



Email Marketing

Email Marketing: lo que veremos

- Estrategia antes de la táctica
- 10 razones para utilizar el email marketing
- 2 reglas de oro del email marketing
- Herramientas - plataformas
- Medición y estadísticas
- Buenas prácticas
- Plan de acción

bienpensado

Estrategia antes de la táctica

bienpensado

Un cliente comprará cuando esté listo para comprar, no cuando usted esté listo para vender.

bienpensado

Email marketing



Comunicarse regularmente a través de email con su base de datos de clientes actuales y potenciales

bienpensado

Email: forma preferida de comunicación

1.2 PREFERRED CHANNEL FOR PERMISSION-BASED PROMOTIONAL MESSAGES (BY AGE GROUP)

PROMOTIONAL MESSAGES FROM COMPANIES WHOM I HAVE GRANTED PERMISSION TO SEND ME ONGOING INFORMATION

	OVERALL	15-17	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 PLUS
Email	77%	66	74	75	81	79	81	79
Direct mail (letters, catalogs, postcards, etc.)	9%	6	6	6	9	10	14	14
Text messaging (SMS) on a cell phone	5%	10	5	7	4	6	1	0
Facebook	4%	8	7	3	4	3	1	0
Telephone	2%	0	5	3	2	1	1	2
Twitter	1%	4	1	1	0	0	0	0
Mobile App	1%	2	1	1	0	1	0	0
LinkedIn	0%	0	0	1	1	0	0	0

Source: ExactTarget, 2012 Channel Preferences Survey, February 2012 • N = 791 US Online Consumers, age 15 and older www.ExactTarget.com/SFF

bienpensado

No es envío de correos masivos



bienpensado

10 razones para utilizar el email marketing

bienpensado

1) Permanece en el radar de clientes potenciales por el tiempo suficiente



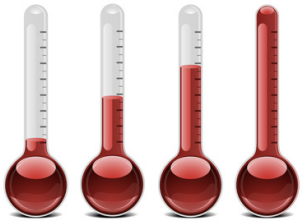
bienpensado

2) Construye confianza



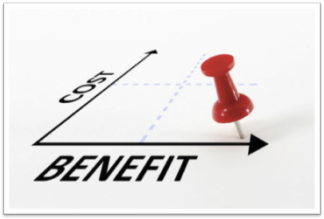
bienpensado

3) Es medible



bienpensado

4) Costo-efectivo versus otras opciones de contacto



bienpensado

5) Construye posicionamiento de experto en su campo



bienpensado

6) Audiencia interesada en escuchar lo que tiene para decir



bienpensado

7) Vehículo de comunicación inmediata



bienpensado

8) Comunicación personal



bienpensado

9) Permite llegar a personas poco "internautas"



bienpensado

10) Genera ventas



bienpensado

¿Preguntas?

bienpensado

2 reglas de oro del email marketing

bienpensado

Regla # 1
Construya su propia base de datos



bienpensado

Cómo construir/crecer su base de datos

- Ofrecer información de valor a cambio de email (eBooks, Guías, Tips, etc.)
- Promuévala en todos los frentes digitales
- Eventos presenciales (conferencias, ferias)
- Publicidad ofreciendo el contenido (*offline* y *online*)
- Puntos de venta
- Enuncie los beneficios de suscribirse

bienpensado

Proceso de construcción de base de datos de clientes potenciales



bienpensado

Regla # 2
Envíe información de valor



bienpensado

Contenido de valor

- Información útil
- Tips, recomendaciones, solución a problemas, desafíos
- Información propia y de terceros
- Contenido mezclado con eventos, ofertas o promociones especiales para suscriptores

bienpensado

Recomendaciones para los envíos

Qué no hacer	Qué hacer
• MAYÚSCULAS o !!!!!! • Asunto genérico (Ej. Boletín No. 5) • Demasiado extenso (no se ve completo) • Demasiado comercial (compre ya! Última oportunidad!)	• Titular atractivo (tips, cómo hacer algo, tendencias, etc.) • Corto • Específico • Necesario

bienpensado

¿Preguntas?

bienpensado

Herramientas

bienpensado

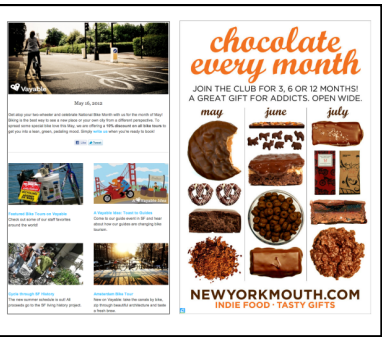
Plataformas

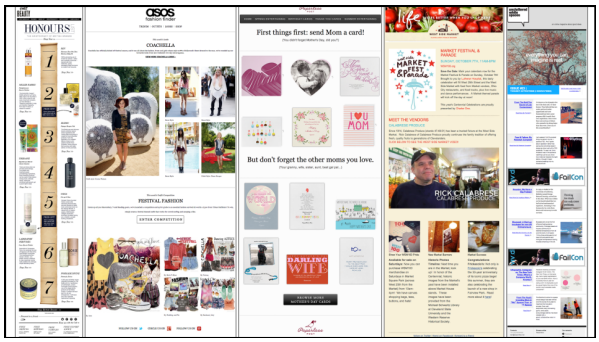
- Mailchimp
- Aweber
- Constant Contact

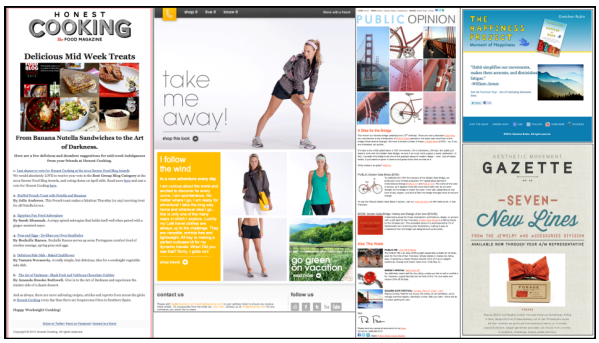


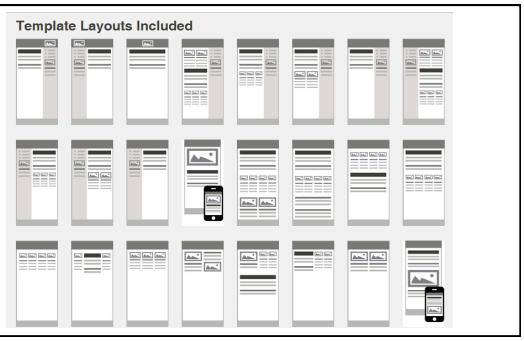
bienpensado

Presentación atractiva. Plantillas prediseñadas.









Autoresponders

- Programación automática de series de emails
- Ideal para usar con nuevos suscriptores
  - Serie de 8 mails con tips
  - Curso en 12 entregas, una mensual
  - Secuencia de información y venta

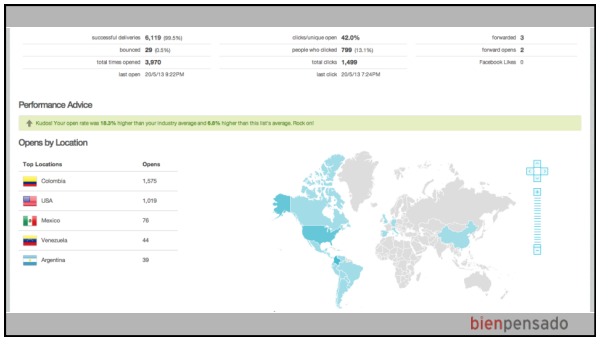
bienpensado

Medición y estadísticas

- Envíos efectivos
- Tasa de apertura
- Clics
- Conversiones



bienpensado



Buenas prácticas del email marketing

- Utilice un software especializado
- Envíe contenido consistentemente
- Información relevante
- Opción de "darse de baja"
- *Call to action* específico, claro y visible
- Páginas de aterrizaje coincidentes con el ofrecimiento
- Incluir el nombre de la persona
- Uso de plantillas especiales



bienpensado

Plan de acción
Email Marketing

bienpensado

Plan de acción

- Seleccione la plataforma
- Empiece la construcción de su base de datos
- Programe el envío de información

bienpensado

¿Preguntas?

bienpensado