

19 TIPS DE EMAIL MARKETING



GUÍA CON DATOS BÁSICOS PARA
IMPULSAR TU NEGOCIO EN INTERNET

WWW.INNOVIX.ES

Mensaje para Ti

Gracias por adquirir esta guía gratuita con los **19 Tips de Email Marketing**, con la que aprenderás los **datos básicos** para avanzar en tus proyectos empresariales o cualquier actividad que consideres valga la pena **impulsar en internet**.

Muchas veces, las **grandes ideas** no logran llegar a buen puerto, y no es porque no sean verdaderamente valiosas, sino porque hace falta conocer y aplicar los **elementos básicos** del marketing, especialmente si hablamos de **email marketing**.

Esperamos que con esta guía puedas aplicar cada uno de estos datos y **comuniques mejor con tu audiencia**, logrando que ellos comprendan lo que les ofreces y decidan adquirir tu producto o servicio.

En esta guía encontrarás **datos relevantes** para que puedas mejorar tus **campanas de email marketing**.

Esperamos que uses estos tips, teniendo un punto de vista práctico, y que con ello vayas **afianzando tus habilidades de comunicación** para que logres los resultados que esperas.

Queremos que puedas y **compartir con tus amigos** los resultados

de este valioso material, desarrollado con base en la experiencia y con **inteligencia humana**. Por favor invítales a que se suscriban, como tú lo has hecho, desde nuestra página web: <https://innovix.es>
Te preguntarás, si esta es una guía básica, ¿dónde está la información avanzada?

La respuesta está en nuestro E-book “**Lo que debes saber sobre Email Marketing**”, en el que encontrarás más de 50 nuevos tips de email marketing, junto con los fundamentos del email marketing para aumentar tus ventas online, consejos prácticos para que puedas desarrollar tus campañas de email marketing como un experto, las principales plataformas de envío masivo de emails gratuitas y de pago, sistemas para obtener listas de email y procesos de automatización que te permitirán impactar correctamente a tu audiencia. Pronto recibirás noticias de su disponibilidad.

Como te darás cuenta, este material es más **práctico** que teórico y queremos que al aplicarlo **obtengas resultados**.

Te deseamos lo mejor al implementar estos **19 Tips Básicos de Email Marketing**, con resultados en tus actividades.
Ese es nuestro verdadero propósito con esta guía.

¡Tus logros son nuestros también!

Equipo de Innovix

19 Tips De Email Marketing

1. Considera al cliente potencial como un individuo.

Cuando escribas tu mensaje, hazlo para una persona determinada. Imagina a tu cliente potencial.

No escribas a un "público", escriba una carta personal a tu público objetivo e intenta "impactarlos" con tus escritos de marketing y dirigirte a ellos de forma personal y precisa.

Sería conveniente que imaginaras que estás escribiendo a una persona que conoces y a la que crees que el producto o el servicio que le vas a ofrecer le resultará adecuado.

2. Elimina las barreras de compra.

El objetivo del email marketing es crear deseo, no vender productos.

Es bastante raro encontrar un leads (prospectos) que ya estén "listos" y que vayan a comprar en cuanto les envíes el email.

* **"lead"** se refiere a una persona que ha mostrado interés en los productos o servicios de una empresa y ha proporcionado su información de contacto, generalmente su email, para recibir más información.

Generalmente, la gente quiere obtener más información, entender quién está al otro lado y ganar algo más de confianza. Utiliza el email marketing como una caña de pescar para atraer a los clientes potenciales hacia el negocio (tu web), y no como un cazador que intenta abatir a los patos.

3. Sé sincero y honesto.

No intentes seducir a tu público objetivo con grandes promesas que no puede cumplir ni con descuentos poco realistas.

Promete lo que puedes cumplir, y cumple lo que prometes. Si el destinatario se siente engañado, reacciona pulsando el botón "darse de baja".

Y aunque no se den de baja, ya se han dado de baja mentalmente y tú has perdido un cliente potencial.

4. Ofrece algo gratis para aumentar el alcance de tu mensaje.

Lo más importante en tu lista de correos es ofrecer valor.

Cuando compartes algo útil y gratuito, no sólo refuerzas la relación con tus suscriptores, sino que también amplías el alcance de tu mensaje, ya que las personas tienden a compartirlo con sus amigos.

Cuanto mayor sea el valor de lo que ofreces, más probable es que tus destinatarios lo compartan con otros.

Ofrecer contenido valioso (como un ebook, guías, plantillas, códigos de regalo, etc.) genera confianza y ayuda a que tu mensaje llegue a más personas.

5. No se puede gestionar algo que no se mide.

Es importante trabajar con programas de emailing que proporcionen estadísticas, que te den números de aperturas, clics y reenvíos, que midan en qué enlaces se ha hecho clic, cuántos se han dado de baja, etc.

Sé consciente de esta información y préstale atención una vez a la semana o al menos una vez al mes.

Esto te servirá para descubrir qué tipo de emails tuvieron más respuestas o ventas y cuáles tuvieron menos, para futuros envíos.

6. La línea del asunto.

El asunto es la parte importante de tu email. Si no despiertas el interés del lector con la línea de asunto, el mensaje acabará en la papelera de reciclaje.

La línea de asunto debe ser interesante, atractiva, creativa y misteriosa, aportar valor o cualquier otra información que parezca digna de que el lector abra tu mensaje.

7. Cambia el color del mailing.

La diversidad también puede venir dada por los colores que utilices en tus correos. Un fondo diferente puede atraer la atención del lector y crear un nuevo interés.

Un lector que recibe 100 correos con fondo blanco y de repente ve un correo con fondo azul, lo más probable es que quiera saber qué ha pasado y lea tu mensaje.

Es posible utilizar colores según la época del año: verano, invierno, primeras lluvias, vacaciones, ofertas especiales o cualquier otra excusa.

8. Presentamos la palabra mágica: "gratis".

¡A la gente le gustan las cosas gratis! El email marketing es una forma excelente de dar valor de forma gratuita.

Es importante que el valor sea real y valioso, porque el objetivo de las campañas de email es crear una relación y confianza. Es importante que el lector utilice lo que le ofreces gratuitamente y obtenga buenos resultados, porque sólo entonces se crea una verdadera confianza.

9. Evita decepcionar al cliente potencial.

Es cierto que parece trivial e incluso lo hemos mencionado en otros tips, pero recuerda que lo más importante es establecer una conexión y fiabilidad con tu cliente potencial.

Cuando le prometas algo, hazlo; si dijiste "gratis", tiene que ser gratis; si le prometiste un regalo, dale un regalo valioso.

La mano en el gatillo es fácil, y cuando le hayas decepcionado, pulsará el botón "eliminar", de "spam" o en el peor de los casos "darse de baja".

10. Sé convincente.

Para obtener confianza de tus lectores una buena forma de hacerlo es compartir historias de éxito de tus clientes.

Lo mejor sería que los escribas e incluyas todos los detalles, también sería una buena idea que grabaras una historia de éxito en vídeo y se la enviaras a tus clientes potenciales.

Esto creará empatía, fiabilidad y deseo de alcanzar los mismos logros.

11. Utiliza un tono amistoso.

A las personas les gusta comunicarse con un amigo, no con empresas que intentan venderles cosas.

Al escribir, hazlo de manera personal, usando palabras adecuadas tanto para hombres como para mujeres, y en un tono cercano y accesible. No escribas para una audiencia general, sino dirigiéndote a una persona en específico, como si le estuvieras enviando una carta personal.

12. Incluye la información de contacto completa.

Cada vez que envíe emails masivos, incluye al final de la página la información de contacto completa.

Algunas personas no quieren pasar por las landing page, sino que sólo quieren llamar para hacer una pregunta.

Deja al destinatario la opción de ponerse en contacto de todas las formas que le resulten cómodas y así aumentarás los resultados de tu campaña de emails en un porcentaje mayor.

13. Las recompensas no son sólo para ti.

Si has ganado algún premio en tu campo de actividad, compártelo con tus contactos. Estarán encantados de animarte.

Esta acción te hace "humano" y, además, contribuye mucho a tus relaciones públicas.

Si tienes que dar las gracias a alguien, éste es el momento y el lugar. Ignora aquello de que tienes que ser humilde.

Presume todo lo que puedas, y si hay alguien al que le molesta eso, probablemente no sea el que te va a comprar, porque al que le gustas de verdad, se alegra cuando triunfas.

14. Incluye una opción de confidencialidad, en caso de que solicites información confidencial.

Los clientes tienen miedo de dar información personal en internet, incluso si solo se trata de su nombre o su email.

Te recomendamos incluir una declaración de privacidad en las landing pages, especialmente en aquellas donde el cliente te conoce por primera vez.

En los casos en los que se le pidan muchos detalles personales, como en un formulario para conocer más sobre su negocio, presenta al cliente una declaración de privacidad y confidencialidad para asegurarle que sus datos o cualquier otra información que proporcione no serán entregados a terceros.

15. Usa un lead magnet (regalo).

Un lead magnet es una herramienta o producto digital que ofreces de manera gratuita para captar la información de los usuarios, como su nombre y email.

El objetivo de esta estrategia es atraer a más personas a tu sitio web, principalmente cuando alguien recomienda o comparte tu enlace con otros.

El usuario entra a tu página para obtener el regalo, pero necesita

registrarse primero. Esta es una forma muy efectiva de conseguir más leads, ya que es el intercambio por el valor que estás ofreciendo.

16. Listas de email.

Divide tu lista general de emails en varias listas diferentes, ya que no puedes tratar a un cliente nuevo de la misma manera que a uno que lleva 3 años en tu lista y ya ha comprado varios servicios.

Las listas básicas son: 'clientes potenciales' (los que todavía no han comprado nada), 'nuevos clientes' (que han comprado un producto o servicio por primera vez) y 'clientes de largo plazo' (que llevan tiempo comprando tus productos).

17. Fomenta la participación activa de tu audiencia.

Invita a tu audiencia a involucrarse de manera directa: pídeles que respondan a una encuesta, participen en un sorteo, completen un cuestionario o cualquier otra actividad que les haga sentir que están contribuyendo a algo importante.

A las personas les gusta sentirse parte de algo. Puedes dejar que participen en decisiones como elegir un nuevo producto o incluso sugerir ideas para celebrar un logro con tu equipo.

18. Mantén el precio (o súbelo) añadiendo valor.

Si ves que no hay muchas personas interesadas en tu oferta, en lugar de bajar el precio, piensa en agregar algo de valor que cueste poco o nada.

Por ejemplo, podrías incluir un informe especial, una serie de videos exclusivos, o un curso en línea que ya tenías y sigue siendo útil.

De esta forma, aumentas el valor percibido sin reducir el precio y haces que la oferta sea más atractiva para el cliente.

19. Por último, y también muy importante: comparte a un amigo.

Anima a tus suscriptores a pasar el mensaje a sus amigos.

Anuncia un mensaje como: "¿Te ha gustado? Compartelo con tus amigos". Es lo más relevante y te lo mereces, si has puesto tu esfuerzo en un contenido de alta calidad.

Tus suscriptores estarán más que encantados de compartir el contenido con sus amigos. Se sentirán recompensados cuando su amigo se lo agradezca y tú tendrás nuevos suscriptores en tus listas.

Invitación

Tal vez en este punto tendrás más preguntas y dudas respecto al email marketing o al marketing online.

Te invitamos a enviarnos un mensaje a info@innovix.es, a darnos tu punto de vista, o preguntar lo que necesites.

Si quieres saber más, descubre toda la **información avanzada** referente al email marketing en nuestro **E-book “Lo que debes saber sobre Email Marketing”**, en el que encontrarás más de 50 nuevos tips de email marketing, junto con los fundamentos del email marketing para aumentar tus ventas online, consejos prácticos para que puedas desarrollar tus campañas de email marketing como un experto, las principales plataformas de envío masivo de emails gratuitas y de pago, sistemas para obtener listas de email y procesos de automatización que te permitirán impactar correctamente a tu audiencia.

Pronto recibirás noticias de su disponibilidad.

Mensaje final

Enhorabuena por haber llegado a este punto, es hora de aplicarlos si no lo has hecho ya.

La práctica hace al maestro, así que te invitamos a utilizar lo que has aprendido hasta ahora y a seguir aprendiendo más sobre este tema de email marketing.

Si te gustó esta Guía, háznoslo saber por medio del email que recibiste o a través de alguna de nuestras líneas de comunicación.

¡Hasta pronto!

Equipo de Innovix

Whatsapp: (+34) 603 959 867

www.innovix.es