



cultiva tu Propia Campaña De Email Marketing

GRAPHIC MAIL 

email & mobile marketing solutions

Cultiva tu propia campaña de email marketing

Este es sin duda uno de los momentos más alegres del año – La Primavera! Con la entrada de esta estación se hacen los días más largos, el clima es más cálido y agradable y la vegetación comienza a ponerse más verde y las flores estallan en todo su esplendor. Así que porqué no le das un giro a tu campaña de email marketing y comienzas con un nuevo aire? En esta guía te proponemos paso a paso algunas recomendaciones de nuestros expertos para revitalizar tu campaña y hacerla crecer lo más rápido posible, al ritmo de la primavera!

Seleccionando y plantando las semillas

Estamos ansiosos de salir al campo y disfrutar de la naturaleza verde y frondosa de la primavera! Así que te proponemos como primer paso para revitalizar tu campaña siembras las semillas ahora mismo. Tu email marketing solo es exitoso si plantas las mejores semillas de forma que harán crecer tu lista de suscriptores rápidamente. Para realizar este proceso es necesario que elijas un formulario de suscripción y lo gesticiones correctamente, lo cuál significa que debes:

1. Pedir a la gente que se suscriba

Crea un [formulario de suscripción](#) (opt-in) personalizado y añádelo en varias páginas de tu website. Como mínimo debe contener tu propio logo y mantener el diseño y estilo de tu marca.

Pero recuerda que no solo debes limitarte a pedir una simple suscripción desde tu website, ya que después de todo cuando siembras semillas es preferible sembrar diferentes tipos de flores y ver crecer diferentes plantas en tu jardín. Así que porque no cruzas la línea y añades el formulario de suscripción en tu página de facebook ?

2. Preguntarle a los suscriptores acerca de ellos mismos

Pregúntale su nombre, apellido, tal vez su teléfono móvil y sus intereses personales. Puedes recoger este tipo de información desde el propio formulario de suscripción. Cuanto más sepas de tus suscriptores más podrás elegir hacia donde dirigir tu campaña y crear un objetivo claro.

3. Ser cortés y amigable

Agradece su suscripción con una página de agradecimiento o también con un [email autorespuesta](#) y has lo mismo con un email de despedida en caso de que cursen la baja.

Abonando y regando las semillas

Ya nos gustaría que tan solo con añadir agua a las semillas fuese suficiente, pero cada tipo de planta requiere cuidados especiales y en ocasiones más sol, menos agua, abonos, sustratos... Así que tu campaña de email funciona de la misma manera – encuentra lo que tus suscriptores necesitan y ofréceles lo que quieren. Es momento para trazar un plan o estrategia.

Ahora te enseñamos como se nutre la relación con tus suscriptores – a través de un buen newsletter:

1. Elige el contenido

Envía el mensaje correcto con el contenido perfecto. Asegúrate de que tus suscriptores reciben lo que han pedido y que realmente lo que les proporcionas comporta un beneficio para ellos.

2. Se claro y conciso

Añade la información de manera que el lector se encuentre a gusto y pueda leer con mucha facilidad. Bien sea gráfico o texto, siempre debes conseguir llegar directo al grano y sin marear la perdiz.

Un buzón de entrada es como un jardín en constante crecimiento, lleno de bulbos, raíces, tallos, hojas y una competencia entre las flores más atractivas. Con tanto contenido para leer cada día, cómo te aseguras de que tus emails sobresalen entre otros? Los suscriptores siempre agradecerán la información de calidad, el contenido relevante y los emails visualmente atractivos.

También es tiempo de poda

En muchas ocasiones es necesario podar las plantas para que mantengan una buena dirección de crecimiento. Similarmente, las campañas de email marketing necesitan de ajustes continuos para mantener su correcta orientación y no perder el rumbo.

Es tiempo de coger las tijeras y comenzar la tarea de poda!

1. Prueba la visualización en diferentes programas de correo

Existen decenas de programas de correo en el mercado (como Outlook 2003 - 2007, Thunderbird, Lotus, Entourage, Applemail, etc), servicios webmail (como AOL, Gmail, Yahoo, Hotmail, etc.) y cada uno de ellos realiza una renderización diferente cuando enseñan los emails. Prueba con cada uno de ellos y asegúrate que por lo menos tus suscriptores verán tus newsletters de forma correcta. Es muy fácil utilizar nuestro sistema de [Vista Previa](#) que te permite ver tus newsletters en los principales programas de correo.

2. Prueba la entrega en diferentes programas de correo

Texto sospechoso o asuntos extraños (el uso de MAYÚSCULAS o exclamaciones) pueden causar el bloqueo de los emails. Así que porqué no realizas comprobaciones de riesgo de spam y te evitas sorpresas.

Algunas consideraciones más para hacer crecer tu campaña con más fuerza:

- 1 – Has comprobado la ortografía?
- 2 – Sabes exactamente lo que buscas con la campaña?
- 3 – Cuál es el asunto que mejor funciona y que hará que los suscriptores abran el email?
- 4 – Están las imágenes correctamente ubicadas y balanceadas con el texto?
- 5 – He añadido la descripción alt para cada imagen?
- 6 – He verificado el riesgo de spam?
- 7 – He probado con cada programa de email?
- 8 – Me he enviado varias pruebas a mi mismo y he corregido los errores?

Manteniendo las plagas alejadas

En muchas ocasiones las peores plagas aparecen y se comen las hojas y los retoños de forma casi inmediata. Así que debes mantener los ojos abiertos y evitar los peores bichitos. Has exactamente lo mismo con tu campaña, controla los reportes y las estadísticas y evite sorpresas.

- Cuántos emails se han entregado y cuantos han rebotado
- Cuántas aperturas han ocurrido
- Cuántos y cuales links se han presionado
- Cuántas personas han reenviado o compartido los newsletters en las redes sociales
- Elimina los rebotes y las bajas

Tus informes te dirán donde has obtenido éxito y donde no. Esta información te servirá para tus futuras campañas y además marcarán el camino a seguir.

Viendo crecer tu jardín

Una vez haz abonado, podado y eliminado todas las plagas es el momento de disfrutar del crecimiento del jardín. Ahora simplemente falta mantener las plantas con un poco de fertilizante durante su crecimiento. También en tu campaña puedes añadir algunas tácticas para ayudar a su crecimiento continuo.

Asegúrate de incluir en todos tus emails un enlace directo a tus [redes sociales](#) insertando “widgets” y de esta forma así lograrás la participación de tus seguidores.

Al igual que las abejas diseminan el polen en tu jardín, las redes sociales se convierten en el mejor vehículo para aprovechar la propagación rápida de tus campañas.

Disfrutando de la floración

Si has seguido todo el proceso con cuidado podrás sentirte orgulloso y disfrutarás de la plena floración del jardín. A partir de ahora el proceso es automático y tan solo requiere de pequeños cuidados.

1- Asegúrate de que obtienes los mejores resultados

Comienza a probar con las [Pruebas A/B](#) y descubre lo que mejor funciona probando con diferentes asuntos y enviando a diferentes segmentos de tu lista.

2- Mientras duermes pon el piloto automático

[Programa eventos](#) y automatiza tus campañas. Emails automáticos, autorespuestas, felicitaciones de aniversario, cupones... cada mensaje se entrega a su debido tiempo.

3- Haz 2 cosas a la vez

Después de que escribas en tu blog o actualices cualquier entrada RSS utiliza el [FeedMail](#) para recoger de forma automática desde tu blog, convertirlo en un email y enviarlo directo a tus suscriptores.

4- Integra tu email marketing con sistemas abiertos (open source) como Google Analytics, Wordpress, Joomla y Drupal . Además has uso de la potente API para integraciones más amplias y especializadas.

Sin duda, ya que tienes un jardín en todo su esplendor y disfrutas de su colorido y belleza, y ahora es momento de disfrutar. No pierdas el rumbo de tus campañas y continua disfrutando de tu jardín.