



EMAIL MARKETING

PILDORA FORMATIVA



Índice



Email
Marketing
para pymes
y
profesionales

Email

Introducción

Ventajas y desventajas

Spam

Marketing

Objetivos

Estrategias

Plan

Métricas

Captación

Practica

Video + Mailchimp



EMAIL MARKETING



Email Marketing

- *El Email Marketing tiene una cantidad de ventajas por encima de otros tipos de Marketing online y offline. Quizás una de las prerrogativas más significativas es la habilidad de localizar a un público mundial con un esfuerzo mínimo*





Email Marketing

Test, Test , Test

Lista

Contenido

Cuando

Creatividad



Ventajas y desventajas

Captación de clientes potenciales

Económico

Vs Spam



Normas para no caer en SPAM

- *Listas*
 - *Sólo utilizar listas de contactos obtenidos con consentimiento expreso o provenientes de relaciones comerciales previas*

Normas para no caer en SPAM

- *Publicidad*
 - *Cuando la comunicación sea de carácter comercial o promocional siempre avisar mediante un mensaje en la cabecera de la Newsletter con la palabra “Publi” o “Publicidad·”, si tu comunicación sólo es informativa no será necesario·*

Normas para no caer en SPAM

- *Contenido*
 - *Cuando realices campañas de email marketing, asegúrate de que lo que ofreces en tu Newsletter concuerda con lo que el destinatario encontrará al llegar a tu web, si no lo haces se considerará Spam y puedes incurrir en sanciones.*

Normas para no caer en SPAM

- *Remitente*
 - *Procura que tu remitente sea un email válido y exista una persona detrás pudiendo responder en caso de recibir una comunicación a esta cuenta, las cuentas norplay@ o nocontestar@ son totalmente ilegales.*

Normas para no caer en SPAM

- *Bajas*
 - *No sólo debes de disponer de un sistema de bajas automatizado en tus campañas de email marketing sino también ofrecer un email para posibilitar la baja de una suscripción, esto lo puedes realizar en los textos legales de tu Newsletter.*

Normas para no caer en SPAM

- *Procedencia*
 - *Es obligatorio informar al destinatario de la procedencia de sus datos personales, bien si es una base de datos propia o no lo es, deberemos comunicar la procedencia de los datos.*

Normas para no caer en SPAM

- *Tratamiento*
 - *Es obligatorio informar a los destinatarios cual será el tratamiento de sus datos personales en el futuro.*

Normas para no caer en SPAM

- *Derechos*
 - *En el texto legal de tu Newsletter debes de informar de los derechos a acceder, rectificar o cancelar los datos personales de los destinatarios.*



PLAN DE EMAIL MARKETING



Estrategia de Email Marketing

ESTRATEGIA DE EMAIL MARKETING DESDE CERO

Objetivos

Estrategia

Herramienta de
email marketing

Captación de
suscriptores

Creación newsletter

Métricas y análisis

 *Vilma Núñez*

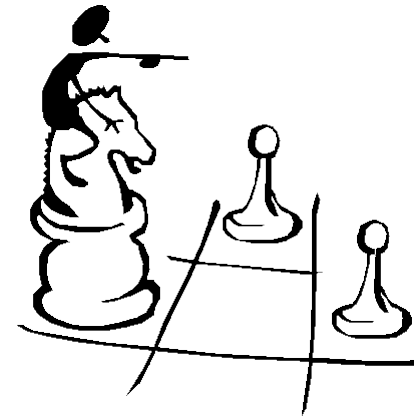
Objetivos

- *Esta es la parte donde pones por escrito lo que necesitas, algunos objetivos serían:*
 - *Aumentar las visitas a mi web*
 - *Aumentar la cantidad de suscriptores*
 - *Crear un canal nuevo para vender al público*
 - *Crear un canal nuevo para fidelizar al público*
- *Una vez que tienes los objetivos tienes que definir tus metas, esas que te harán tomártelo más en serio, por ejemplo:*
 - *Aumentar el 15% de las ventas*
 - *Aumentar un 20% al mes de los suscriptores al newsletter*
 - *Aumentar el tráfico proveniente de newsletter en un 30%*



Estrategia

- *Envío de pruebas del producto para suscriptores*
- *Ofertas súper exclusivas para suscriptores*
- *Envío de contenidos relacionados a los productos en el newsletter*
- *Creación de vídeos tutoriales de los productos*
- *Concursos y sorteos exclusivos para suscriptores*



Contenido

- *Noticias o post del blog*
- *Ofertas*
- *Banners*
- *Opiniones*
- *Fotos*
- *Videos*
- *Testimoniales*



Frecuencia

- *Para este tipo de estrategias de venta es recomendable enviar aunque sea un newsletter a la semana, pero ojo, si no tienes contenidos buenos mejor haz uno al mes*

Es mejor menos de calidad que muchos sin calidad.



Plan de Envíos

Plan de envíos



	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	FINDES
S1						
S2						
S3						
S4						

vn *Vilma Núñez*

Captación de suscriptores

Formularios captación de suscriptores

Formulario más común

correo

ENVIAR

Formulario estándar

nombre

apellido

correo

ENVIAR

Formulario profesional

nombre

apellido

correo

país

empresa

preguntaz

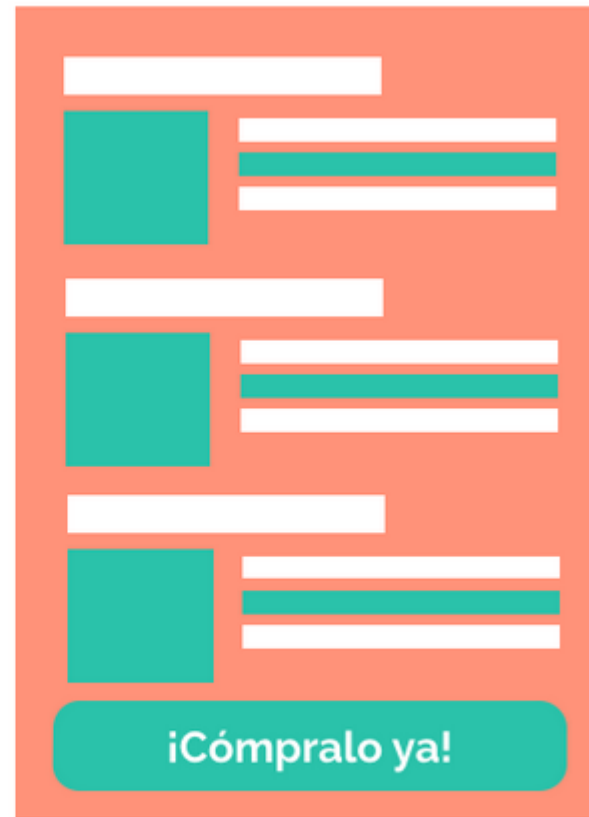
ENVIAR

 *Vilma Núñez*

Newsletter



Correcto



Incorrecto

Métricas

- *Métricas de listas*
 - *Aumento de suscriptores*
 - *Tasa de bajas*
- *Métricas de envíos de newsletter*
 - *Tasa de apertura*
 - *Clics en enlaces*
 - *Bajas por envío*
- *Métricas de conversión*



Herramientas



MailChimp

Gracias



vivemu

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla
www.viveroempresasyecla.com



Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla
www.viveroempresasyecla.com

Plaza Mayor, s/n
30510 Yecla (Murcia)
Telf. 968 75 11 35
Fax 968 79 07 12
adl@yecla.es



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE YECLA
CONCEJALÍA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y MUJER
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL

