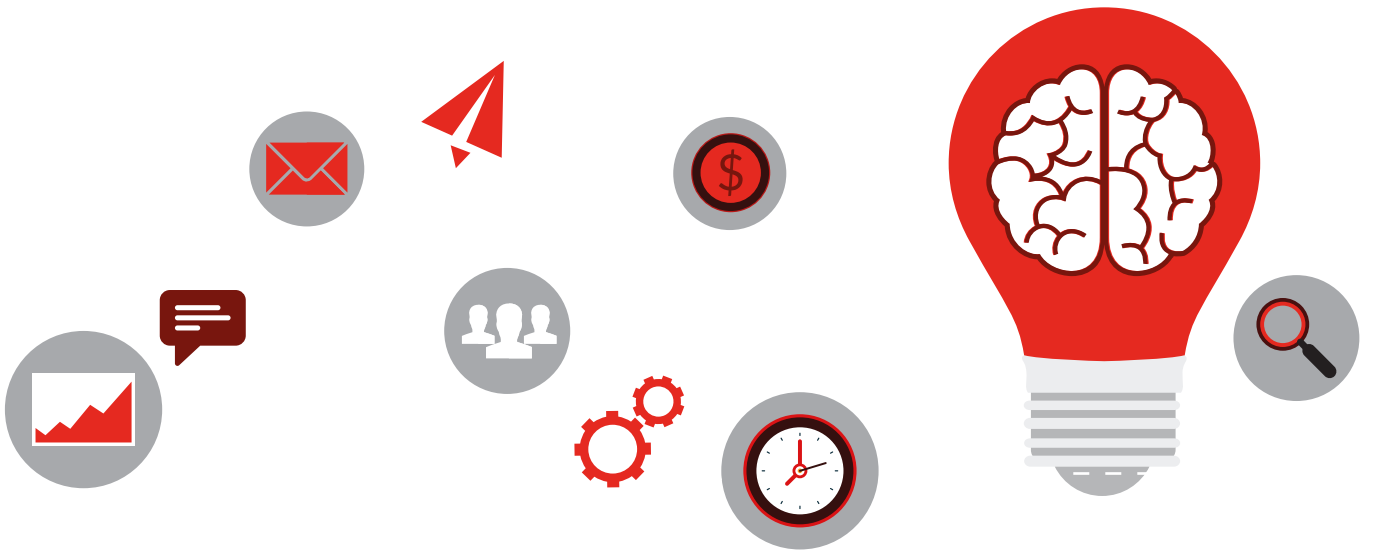
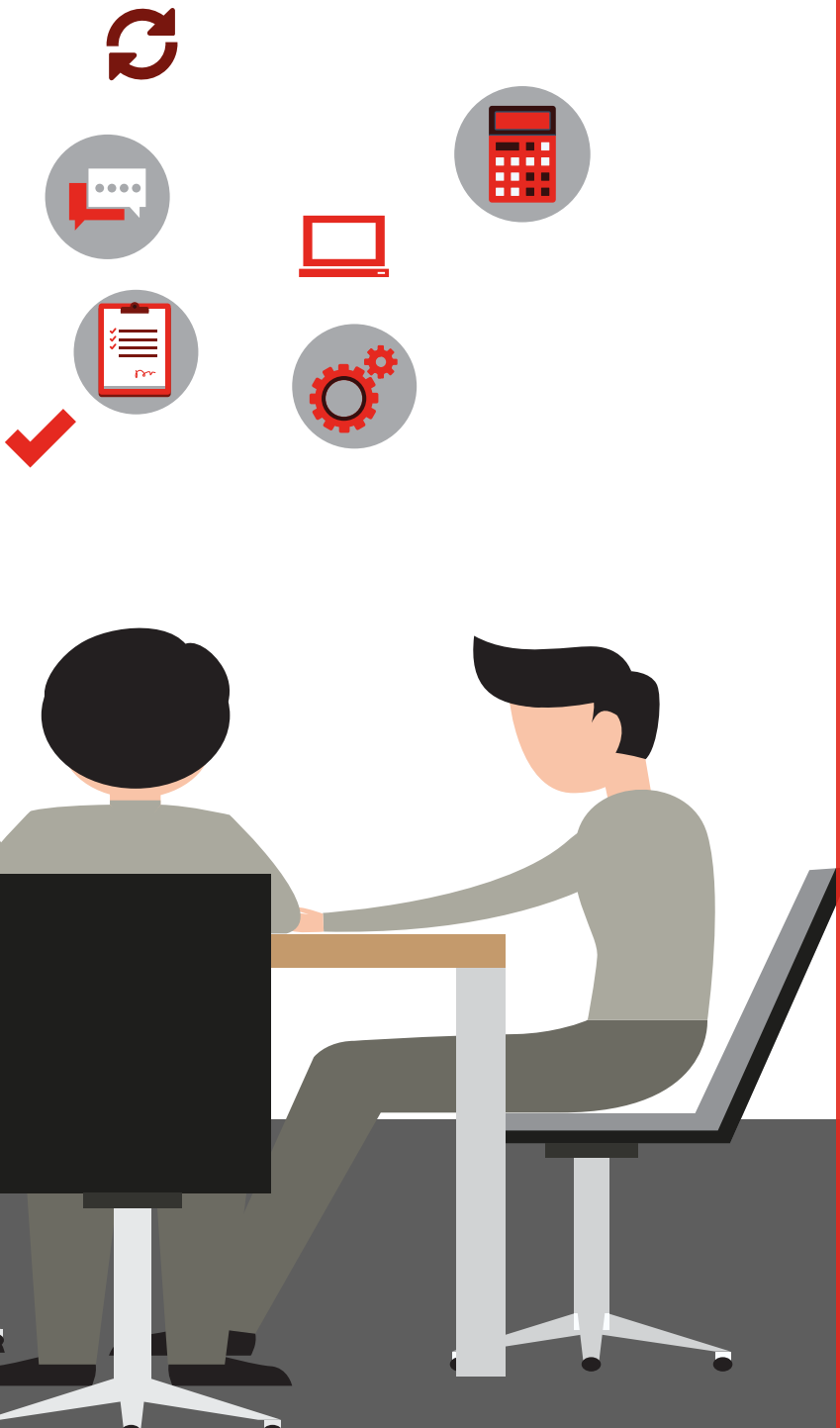




***Email Marketing:  
Crea tu campaña paso a paso***





## *Consume pocos recursos para obtener los mejores resultados*

Para crear una gran campaña de marketing a través del correo electrónico tienes que seguir una serie de pasos y no olvidarte en ningún momento de las métricas que te asegurarán que sigues el camino correcto.

Para el estudio de los resultados hay que tener en cuenta la tasa de apertura, que informa sobre las visualizaciones, y los clicks recibidos en el correo enviado. De esta forma cuanto mejor sea la base de datos mejor serán esos porcentajes.



**1**

Utiliza un tono cercano y directo con tus clientes

**2**

Usa recursos visuales en mayor medida que texto

**3**

Durante los primeros envíos prueba con horas y días diferentes para ver en qué momento tienen más repercusión

Recuerda que a los clientes les gusta sentir que forman parte de tu empresa. Comparte contenido en todo momento de forma personalizada en base a sus gustos, compras anteriores o información que tengas sobre sus intereses. Realiza encuestas entre ellos para conocer los temas que les interesan.



***La dirección desde  
la que tus usuarios  
recibirán el correo  
es muy importante***

Evita usar direcciones de tipo genérico  
[Info@empresa.com  
comercial@empresa.com].  
Aumentarás la fiabilidad de tus envíos  
y la confianza del cliente será mayor a  
la hora de abrir el correo.



**No te olvides de incorporar un botón para que los usuarios puedan darse de baja**

**6** Es imprescindible adaptar tus correos a dispositivos móviles

**7** La calidad de la base de datos determinará el éxito de tu campaña



**4** Encuentra una frecuencia que no incomode a tus clientes

**5** Busca "Call to action" llamativos y acordes con el diseño

**Más de un 85% de los usuarios navegan en la red a través de dispositivos móviles**

Es preferible destinar tiempo y recursos a encontrar una base de datos de calidad que realizar una campaña masiva con datos sin tratamiento previo. Lo ideal es que dispongas de una base de datos de clientes propios o potenciales con datos concretos de todos los usuarios para que la personalización sea eficaz.

*Descuidar la reciprocidad de la información nos puede llevar a cometer fallos que nos hagan perder la fidelización de los clientes.*

**qz** | Comunicación

sagepay PayPal moodle Chamilo MailChimp WORDPRESS Magento

## Málaga

☎ 951 020 740

☎ 672 361 120

✉ info@grupoqz.com

📍 C. Gitanilla 17 - Of. 28 - Edif. Promalaga I + D - 29004 Málaga - Spain

## Alicante

☎ 965 995 028

☎ 696 672 686

✉ alicante@grupoqz.com

📍 C. Rafael Altamira 3 - Edificio Coffework - 03002 Alicante - Spain