

5 PUNTOS A TENER EN CUENTA ANTES DE ENVIAR TU CAMPAÑA DE EMAIL MARKETING



cace
Cámara Argentina de Comercio Electrónico

FIJÁ UN OBJETIVO CLARO PARA TU CAMPAÑA

Si querés aumentar tu tráfico web, generar mayor cantidad de ventas o incrementar los registros de tus Formularios, tener esto definido te ayudará a medir mejor tus resultados.



1

CREÁ UN ASUNTO IMPACTANTE

No importa si tu Email está muy bien armado desde el diseño y la calidad del contenido. Si tu Asunto no despierta la curiosidad de tus Suscriptores, nunca será abierto.

2



3

PERSONALIZÁ EL EMAIL

Usá los Campos Personalizados para llamar a tu Suscriptor por su nombre o mostrarle mensajes especiales para él o ella. Está demostrado que esto es clave para mejorar las conversiones de la Campaña.

SEGMENTÁ BIEN TUS LISTAS

Cada Formulario y cada Lista de Contactos tiene sus propias características. Antes de enviar un Email, pensá qué Suscriptores realmente pueden reaccionar mejor hacia tu Campaña. Esto será crucial para obtener resultados exitosos.

4



REVISÁ TODOS LOS ENLACES

Nada es más frustrante para un lector que hacer clic y ser redirigido a páginas equivocadas o inexistentes. Creá una Lista de testeo con tus buzones personales y antes de enviar tu Email, haz una Campaña de prueba a esa Lista para que revises cada pieza. Además, así verás como luce tu Email en el buzón de tus Suscriptores. Recordá inspeccionarla desde un Smartphone también ;)



5