

12 prácticas que llevarán tus campañas de Email Marketing al éxito

El Email Marketing es una de las herramientas más eficaces para alcanzar objetivos retadores. El [ROI](#) que ofrece es inmejorable en comparación con otros canales digitales. Además de que con él puedes llegar a tus Suscriptores brindándote la posibilidad de segmentar minuciosamente para optimizar tus resultados notablemente.

Si quieres desarrollar campañas de Email Marketing efectivas, debes cumplir con algunos puntos importantes. Así que, si estás por empezar en el fascinante mundo de las Campañas de Email o quieres **mejorar el desempeño de tus envíos**, no pierdas de vista estos tips.

Si hasta el momento pensabas que implementar una estrategia de Email Marketing era algo complejo, ¡te has equivocado! Además de prácticas recomendadas y sumamente comprobadas, hay herramientas como [Doppler](#) que harán tu trabajo super sencillo y te permitirán llegar a la persona correcta de la forma adecuada.

Cómo diseñar tu estrategia de Email Marketing

1. Conoce tu mercado objetivo

Cuanta más información tengas sobre tus Suscriptores más fácil será enviarles mensajes personalizados basados en sus intereses y necesidades. Construye el [Buyer Persona](#) para representar a los diferentes tipos de clientes que tiene tu negocio.

2. Estudia a tu competencia

Si sigues de cerca lo que está haciendo, podrás anticiparte y crear acciones futuras, **detectar oportunidades** y aprovecharlas.

3. Establece tu propuesta de valor

¿Qué te diferencia del resto de las empresas/productos/profesionales de tu sector? Procura que en cada una de tus campañas de email Marketing haya una propuesta, algo que te haga único y que le ofrezca algo especial a tus Suscriptores.

4. Define tus objetivos

Es imprescindible que tengas en claro **qué metas quieres alcanzar con la creación de tus campañas de email**, si quieres aumentar tus ventas, fidelizar tus clientes, promocionar algún evento, llevar tráfico a tu Sitio Web, etc. El objetivo que tenga cada envío será esencial para idear tanto el contenido como el diseño de esa pieza en particular.

5. Crea y desarrolla tu Base de Datos

Tu objetivo en este sentido no debería ser recolectar la mayor cantidad de Suscriptores, sino lograr que los que incorpores a tus listas sean potenciales clientes para tu negocio, y para ello es necesario que sigas las prácticas del [Marketing del Permiso](#). Las técnicas para hacer crecer tu Base de Datos son muy variadas, pero sin dudas, tus herramientas predilectas serán los Formularios, puedes incluirlo en tu Sitio Web, Blog, Fanpage, Landing Page, etc.

Para captar la atención de tus potenciales Suscriptores, no olvides **incluir una propuesta de valor**, es decir, aquello que ofreces a cambio de los datos del usuario, y también agrega botones llamativos que digan: suscríbete, regístrate o

inscríbete, de esta manera tu usuario no perderá tiempo buscando el lugar donde pueda dejar su dato. La calidad de tus datos dependerá de la eficacia de tus estrategias de captación de leads.

6. Planifica los contenidos

De acuerdo al objetivo que tengas, podrás identificar [qué contenido debe contener tu Email](#). Recuerda que el contenido siempre será generado en función del nicho al cual dirijas tus acciones de comunicación.

7. Elabora tu calendario de envíos

Crea un calendario de fechas especiales en las cuales puedas enviar información relevante. Hay momentos en el año donde se incrementan exponencialmente las oportunidades de generar ventas o aumentar la fidelización de tus Suscriptores a través de tus campañas de email marketing.

8. Frecuencia de envíos

Aquí seguramente aparezca la pregunta del millón: ¿cuál es la frecuencia ideal? No existe una fórmula que te permita saber a priori cuál será, sin embargo, debes tener siempre en mente esta premisa: **solamente envía un Email cuando tengas algo importante para decir.**

9. Mide y optimiza

Para saber si estás haciendo las cosas de forma correcta, es necesario [identificar los KPIs](#) que utilizarás para efectuar tus mediciones, así como el periodo de tiempo en que lo harás.

10. Crea Campañas Automatizadas

Programa una serie de correos electrónicos de manera automática para que sean enviados cuando se cumplan ciertos

critérios como fechas, eventos o con la posibilidad de definir envíos según el comportamiento que un Suscriptor tuvo en una campaña de email anterior. Por ejemplo, un saludo de cumpleaños, el email de bienvenida y las actualizaciones del blog a través de Automation RSS.

Tips para crear Campañas de email efectivas

1. Maqueta tus Campañas HTML con programas como Dreamweaver ya que posee un entorno bastante amigable y fácil de usar.
2. Crea tu estructura en base a tablas. A diferencia de los estándares web modernos, el elemento <table> es sinónimo de buena práctica en lo que respecta a Emails.
3. Crea Emails con un ancho máximo de 600 píxeles, ya que es el tamaño de ventana proporcionada por muchos clientes de correo.
4. Usa fuentes estándar, las cuales vienen instaladas por defecto en cada sistema operativo. Si utilizas fuentes especiales, y el usuario no las tiene instaladas, no se mostrarán y serán reemplazadas por otras impidiendo que los contenidos se exhiban como los había planeado.
5. Optimiza el peso de las imágenes. Es recomendable que las mismas no tengan un peso mayor a 100 KB en líneas generales.
6. Usa la etiqueta "ALT" para tus imágenes. Muchos clientes de correo bloquean su visualización de forma inicial, por lo que te recomendamos que les asignes un texto alternativo que describa la imagen para que aquellos que no logren verla, puedan saber de qué se trata
7. Suma movimiento a tu Campaña utilizando GIFs.
8. Brinda continuidad de diseño y tono comunicacional.
9. Sintetiza el beneficio de tu producto u oferta.
10. Incluye botones que llamen a la acción.
11. Incluye el link para acceder a la versión online.

12. Realiza envíos de prueba para asegurarte de que la campaña de email se visualiza correctamente.

Ahora que conoces la importancia del Email Marketing para tu estrategia y las mejores prácticas para implementarlo, ¿qué esperas? Doppler te permitirá crear, enviar y medir Campañas de Email & Automation Marketing de forma simple y totalmente gratis hasta 500 Suscriptores. ¡[Pruébalo ahora!](#)

▪ *Este post fue escrito por Gabriela Campos Torres de [Doppler](#).*

This content was originally published [here](#).