

Mejorar resultados e-mail marketing | Posicionamiento Web Madrid



El correo electrónico es una de las mejores herramientas para fortalecer las relaciones con tus clientes. Por eso, en [Posicionamiento Web Madrid](#) te brindamos **5 consejos para mejorar los resultados de tu e-mail marketing**. Si quieres mantener la rentabilidad de tu negocio, aprovecha esta oportunidad de interacción. Demuéstrale a tu público que te preocupas por él.

Por qué es tan importante el e-mail marketing

Para la era en la que vivimos es indispensable que cualquier estrategia de marketing incluya el envío de correos electrónicos. Porque, a pesar de que existen nuevas

plataformas, se mantiene como una herramienta para fidelizar, educar a los clientes y sobre todo **mejorar resultados de ventas online**.

Hoy en día son básicos para las campañas de marketing digital. Los correos electrónicos se leen a diario y la información que pueden compartir es personalizada. No es cuestión de enviarlos de forma masiva, que es uno de los [errores del e-mail marketing](#), sino de hacer un estudio de las necesidades del público. Y luego enviar información de interés para cada segmento.

Otro motivo de peso para aplicarlo es que enviar correos es gratis. Incluso hacerlo en grandes cantidades a través de plataformas como [Mailchimp](#) es efectivo, especialmente, para las pymes. Después de 2.000 suscriptores o 12.000 correos enviados al mes comienza a ser de pago, pero aún así es económico.

Esta herramienta permite que tus clientes te recuerden, que se fidelicen con tu marca y aumenten las ventas. Entonces, por qué no usarla o preocuparte por mejorar los resultados de tu campaña.

5 consejos para mejorar los resultados de tu e-mail marketing

Si estás haciendo una **campana de e-mail marketing**, pero sientes que tus resultados pueden ser mejores, no pienses en detenerla. Todo lo contrario, cambia el objetivo, potencia tus contenidos y actualiza la estrategia en general.

Muchas empresas han llegado a una conclusión errónea y es pensar que los correos electrónicos son una herramienta obsoleta. Si lo haces, sabes que están lejos de la realidad. Solo que para triunfar hay que esforzarse todavía más. Por eso, enfócate y sigue estos **consejos para mejorar campaña e-**

mail marketing.

1. Haz una planificación de envíos

Como en todo canal de comunicaciones hay que hacer un calendario de contenidos. Toma en cuenta el funcionamiento del [embudo de e-mail marketing](#) para facilitar su proceso y segmentar los envíos. Haz un estudio de las necesidades de tu público para que la información que envíes les sea de interés.

Otro método que funciona para hacer una buena planificación es combinar los contenidos promocionales con los informativos. Al igual que organizar y enviar con tiempo aquellas ofertas por motivos especiales.

2. El proceso de suscripción debe ser más fácil

Debes facilitar el proceso de suscripción para tu lista de correos. Para ello es importante que incluyas el formulario de registro en las plataformas donde tu público tenga más actividad. Puede ser en tu web o en una landing page, a través de una guía, banner o redes sociales.

Evita sobrecargarlo con muchos campos obligatorios y coloca los esenciales que te hagan llegar hasta los usuarios. A medida que pase el tiempo y consigas suscriptores, podrás recopilar más datos. Primero enfócate en ganar su confianza.

3. Despierta la curiosidad del lector

Cuando el usuario está frente a su bandeja de entrada escanea todos los correos y elige lo que le interesa. Tu objetivo es hacer que te seleccione. Por ello, tu enfoque principal será crear un asunto de e-mail atractivo. Si este no destaca, nadie lo abrirá. Debe ser concreto y jugar con la intriga.

Redacta en pocas palabras algo que motive al lector a leer el

mensaje completo. Utiliza un lenguaje simple, apela a las emociones y evita las mentiras. El texto debe contener lo que estás ofreciendo, de lo contrario será la única vez que confíe en ti.

4. Adáptate a las tendencias

Es imprescindible en estos tiempos, si quieres **aumentar conversiones con e-mail marketing**, que te adaptes a los usuarios actuales. La mayoría es posible que te lean desde su dispositivo móvil, así que lo mejor es ajustar tus contenidos. Usa una plantilla adaptable a cualquier pantalla.

Luego de que los usuarios hacen clic en el enlace en tu correo llegan a una página de aterrizaje o a tu home. Estas también deberán estar optimizadas con diseño responsive. Ya que los usuarios te leerán o comprarán desde sus móviles.

5. Coloca la opción de anular la suscripción

La opción de cancelar la suscripción brinda a los usuarios la sensación de que no buscas invadir su privacidad. Por lo general, los clientes que se dan de baja siempre terminan volviendo.

Si todavía no sabes por qué tu negocio no crece después de implementar esta estrategia, sigue estos 5 consejos para mejorar los resultados de tu e-mail marketing. También puedes [contactarnos](#) y te ayudaremos con tu campaña de marketing digital.

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