

E-mail marketing al máximo

Si no está muerto el e-mail, ¡mucho menos el e-mail marketing! Aquí te compartimos 4 concretas recomendaciones para que este 2010 explote al máximo este recurso:

1. Si usted realmente quiere comenzar a conectar con sus suscriptores, la construcción de la credibilidad y aumentar sus ingresos, tiene que ser dinámico. Asegúrese de revisar la composición y el contenido de todos sus e-mails generados para garantizar su usabilidad, accesibilidad y que los enlaces lleven a donde indican.

2. No es todo acerca de los números. Acumular una lista de correo electrónico de decenas de miles de personas, no significa ni en lo más mínimo que todos sean destinatarios potenciales, pues... ¿cuántos de ellos son ya "contactos muertos"? ¿Qué edad tiene la lista? Su negocio está cambiando y madurando, y lo que está ofreciendo hoy en día puede ser muy diferente de hace un año. Purgue su lista para que sea más creíble.

3. El arte de la redacción de mensajes de correo electrónico necesita de mucho estudio. A menos que seas muy experimentado en ésta, usted debería pensar en subcontratar esta tarea o dedicar suficiente tiempo para su elaboración y revisión varias veces si es necesario, antes de enviarlo. Algunas personas abogan por que debe ser breve y al punto, pero debe ser tan relevantes como sea posible mientras se mantiene la redacción lo más concreta posible.

4. Una vez que consiga la atención de su destinatario, envíelo a una landing page relevante, la cual debe ser lo más semejante al contenido del correo electrónico en términos de estilo y tema. manifestarse como una continuación natural del mismo.

Adaptación de 7 top tips for succesful email marketing.