

Los beneficios del e-mail marketing. Muy a tener en cuenta

Los beneficios del e-mail marketing



Los beneficios del e-mail marketing, son muchos. Una correcta campaña de captación de Leads asegura el éxito de tus campañas. Esto se consigue con los llamados autorespondedores.

Una vez que emprendemos un negocio, debemos publicitarlo, darnos a conocer. Ahora ya no se puede buzonear masivamente, como antes, ni tampoco llenar los buzones de correo electrónico con nuestros mensajes, estaríamos infringiendo el RGPD.

Ya habrás oído hablar del nuevo reglamento que entra en vigor el 25 de mayo.

Cuando quieres vender un producto o servicio, el e-mail marketing es protagonista. Para que tus envíos no se conviertan en publicidad invasiva debes de captar a tu cliente objetivo mediante formularios en tu web. Pidiendo el permiso a la persona interesada.

Aquellos que están interesados en lo que vendes se van a relacionar contigo a través de email. Tienes que tener un embudo de ventas que automatice este proceso. Es ahí donde entran en juego los beneficios del Email Marketing y las distintas plataformas.

Hay que evitar el SPAM que tanto odía la gente, tanto en Internet, como por teléfono o, como en otro tiempo, lo era el comercial que te visitaba en tu casa.

Este último siempre lo hacía, además, en horas que sabía que te podía encontrar, probablemente, en tus tiempos de descanso: «Comercial plasta».

Dentro de lo que se denomina hacer Marketing online están las plataformas de Email-Marketing, estas se encargarán de hacerte la vida más sencilla.

Conseguir Leads mediante Email Marketing

Si has pensado en [tener tu propia web](#), sabrás que debes de publicar en ella, de una manera constante, debes tener un objetivo, el primero es que te lean.

El segundo es que tu lector vuelva a tu página, los autoresponderes te facilitan esa labor.

Como cualquier empresa, el objetivo es vender, debes de conseguir clientes, en el Marketing de atracción, el contenido de valor que publicas en tu página, hace que consigas este objetivo.

Una vez que forman parte de tu lista, se denominan «**leads**», es tu «**target**», público objetivo, la gente que está interesada en la lectura de tus posts.

Esa persona, con el debido seguimiento, probablemente acabará siendo tu cliente.

Por tanto está segmentado porque tiene interés en lo que publicas. También lo averiguarás porque para eso existe la analítica, existen multiples herramientas en la red que te

ayudan a comenzar una buena relación con él.

Los beneficios del Email Marketing, tu lista de suscriptores

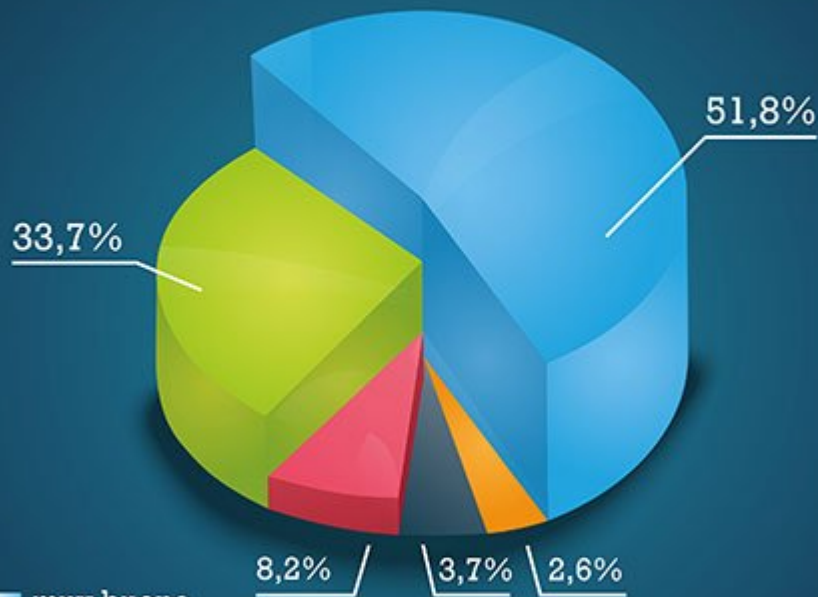
En principio podemos captar ese lector interesado a través de una Lista de Suscriptores que habilitaremos en nuestra web. De esto se encarga el [e-mail marketing](#) que nos ayudará en esta tarea, además, automáticamente, los incluirán en tu base de datos.

Gracias a estas herramientas podremos enviar email masivos y sabremos también, quien abrió el email, quien no y algunos otros detalles que nos ayudan a dirigir nuestras publicaciones.

Pero no solo esto, también podrás responder en automático, sin que intervengas en el proceso, de ahí que también se denominen Autorespondedores.

Estos actúan como si fueran una Secretaria, siempre atenta con el cliente. Entre otras funciones servirán para enviar a nuestros leads las novedades de tu blog y, o, lo que llamamos **Newsletters**. Estos son pequeños boletines que contienen nuestra información más relevante.

En Mailrelay tenemos el mejor soporte técnico en email marketing



- muy bueno
- bueno
- normal
- mejorable
- insuficiente

* Encuesta de satisfacción realizada a más de 120.000 empresas de todo el mundo en septiembre de 2016

Herramientas para e-mail marketing

Entre los beneficios del email marketing está controlar tus campañas de publicidad, de una manera óptima y sencilla.

Con una plataforma como [MailRelay](#) podrás aprender y encontrarás, en su web, desde manuales y tutoriales, hasta un servicio de atención al cliente muy diligente. Siempre estarán dispuestos para ayudarte en la implantación en tu web.

Te adjunto el siguiente vídeo que te aclarará muchas dudas.

Conclusiones

Si tienes un lector interesado en tus artículos, tienes un cliente potencial. Si además podemos personalizar nuestro producto, le daremos una solución a su problema.

Recuerda, cuando alguien busca información es porque necesita soluciones.

Crear una cuenta es gratis. Hasta un número elevado de emails masivos al mes, 75000.

Cuidando el detalle, podrás diseñar una verdadera campaña de publicidad, a la altura de las grandes firmas.

En muy poco tiempo, presentarás tu negocio y tus productos o servicios como las grandes compañías. De ahí los beneficios del e-mail marketing.