

Lista de chequeo definitiva para crear e-mails y generar ventas

¡Hola! Si tienes esta lista de chequeo, primero felicitaciones por desear mejorar tus correos electrónicos.

Segundo, manos a la obra

1. Escribe la estrategia que has definido para tu marca, si no las has creado piensa en una y la ajustamos con los otros pasos

2. Crea un mapa Mental de tu público objetivo, puede ser desde mindmeister.com y contempla al menos las siguientes ramificaciones
 - a. Gustos de tu público
 - b. Su entorno (Que ve en su día a día)
 - c. Su visión en un futuro
 - d. Sus héroes o inspiración
 - e. Datos demográficos, edad, género....
 - f. Lo que quiere o busca
 - g. Temas de los que lee a diario
 - h. Sus amigos como son
 - i. Lugares que frecuenta
 - j. Sitios web que frecuenta

- k. Sus posibles hobbies
 - l. Eventos en los que participa
3. Genera ramificaciones de posibles temas de cada ramificación anterior, por ejemplo en visión del futuro -> tener un carro deportivo -> Audi, Volkswagen, entre otros (Ramificación de posibles temas)
 4. Escribe que ideas te parecen mejores para escribir en tu blog
 5. Coloca un calendario para escribir noticias en tu blog, puede ser 1 vez a la semana los martes de 7:00 pm a 9:00 pm
 6. Seleccionar temas a tratar en tu e-mail, si no requieren de artículos adicionales puedes crearlo, en caso contrario crea los artículos que creas necesarios para llevarlos del e-mail a tu blog.
 7. Escribe el contenido que va a tener tu e-mail, solo en un documento en Word, bloc de notas o similar.
 8. Selecciona una o unas imágenes para tu e-mail si lo ves necesario, puedes tomar varias de bancos de imágenes gratuitos y ahorrarte problemas de licencias <https://emprendenegocios.com/marketing-tips/imagenes-de-alta-calidad-y-libres-de-derechos/>
 9. Revisa si tu e-mail es llamativo, pregúntale a algún conocido, si le parece interesante el e-mail. Procura evitar preguntarle a tu compañero de siempre o tu amigo de siempre, ya que algunas veces por la confianza que te tienen no te darán retroalimentaciones. Si no es llamativo, a ajustar el e-mail, recibe las sugerencias y mejora
 10. Mejora de nuevo los textos y pregunta de nuevo <https://emprendenegocios.com/marketing-tips/escribir-textos-que-enamoren-a-tus-lectores/>
 11. Define un horario, no existe un horario perfecto y suelen variar, así que define un horario recomendado y a probar.

12. Crea un calendario de correos, en qué días los crearás y en cuáles los enviarás.
13. Revisa el lenguaje ¿Se hablan de la misma forma tu marca a su público igual que el público a sus amigos? “Usteando” o “tuteando”
14. Revisa la configuración con el servidor que uses, usa <https://www.mail-tester.com/> y verifica que la plataforma esté validada correctamente.
15. Pregunta a tus conocidos cada uno de tus e-mails como les parece, ajusta textos de nuevo y prueba.
16. Revisa que títulos funcionan mejor, que temas, que contenidos y ve ajustando
17. No olvides escribir tu nueva estrategia e irla ajustando mes a mes e ir revisando el rendimiento de cada e-mail enviado

Unos ejemplos de estrategia son:

- a. Crear e-mails informativos sobre noticias de tecnología para mostrarme como un referente, generar autoridad para luego dentro de 1 de cada 10 artículos ofrecer mis productos que también las encuentran en el menú del sitio web y que van relacionados con los artículos.
 - b. Generar valor creando e-mails sobre consejos de belleza para mi Spa enfocado a mujeres donde les informe tips de belleza por ejemplo:
 - i. ¿Cómo tener una piel más suave?
 - ii. "Las mejores mascarillas inmediatas",
 - iii. "Los mejores lugares de relajación de Colombia"
 - iv. Donde 1 de cada 4 artículos de cada e-mail cuente los beneficios de mi Spa, este artículo lo dejo siempre de últimas ya que quiero primero informarlos, que se sientan tranquilos y luego si ofrecerles mis servicios, mostrarme como un amigo, un experto en el tema
18. Ahora escribe tu nueva estrategia y procede a realizar los ajustes y tus primeros envíos

Recuerda todo son hipótesis que se deben validar en el día a día y mejorar día a día, no funcionará todo perfectamente al primer envío.

No te desanimes, consiste en probar, medir y ajustar.