

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Europa se siente"

MINIMIZA EL SPAM EN TUS CORREOS ELECTRÓNICOS

Una comunicación masiva es una herramienta eficaz de mostrar a tus audiencias las últimas novedades en tu comercio, tu conocimiento del sector y muchos más contenidos de interés. Y, con relación a esta herramienta, en este post te mostramos qué es el 0% spam y cómo esta estrategia ayuda a crear un vínculo con tus clientes basado en la confianza.

Hoy en día, existen muchas formas de contactar con los públicos y gracias a la tecnología y las estrategias digitales, puedes crear una página web, abrir cuentas en redes sociales o, por ejemplo, participar en un marketplace para alcanzar a nuevos consumidores y ampliar el horizonte de tus ventas.

Pero, si existe una herramienta que logra buenos resultados es la newsletter. Esta estrategia de marketing digital permite enviar de manera regular contenido relevante y actualizado a una lista de suscriptores a través del correo electrónico. Según un estudio de Sale Cycle, el marketing por correo electrónico es una de las formas más rentables de dar a conocer tu negocio, ya que ofrece un retorno de inversión de 32€ por cada euro invertido.



Para un comercio, contar con una estrategia como esta supone una serie de ventajas como, por ejemplo:

1. Mantener el contacto con las audiencias actuales y futuras.
2. Generar tráfico hacia tu página web y redes sociales.
3. Promocionar tus productos y servicios.
4. Construir la imagen de tu comercio.
5. Conocer datos de tus suscriptores y, por tanto, de las personas a las que resultas de interés.
6. Analizar los resultados de manera sencilla.

No obstante, una vez que has conseguido llegar a tus clientes, tu próximo objetivo debe ser mantenerlos. Por esta razón, a continuación, te explicamos cómo cuidarlos para que sigan eligiendo a tu comercio.



925 22 87 10

OFICINA ACELERA PYME FEDETO



ACELERAPYME@FEDETO.ES



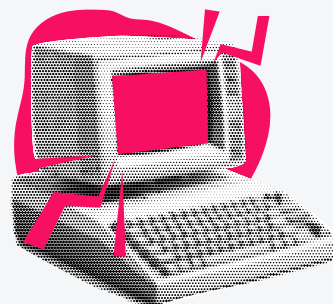
[HTTPS://WWW.FEDETO.ES/OFICINA-ACELERA-PYME-FEDETO-2023-2025/](https://www.fedeto.es/oficina-acelera-pyme-fedeto-2023-2025/)

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Europa se siente"

0% spam, una forma de cuidar a tus suscriptores

Captar a nuevos clientes es algo atractivo, pero lograr que regresen es complicado dado la oferta tan amplia que hay en el mercado. De hecho, según datos de Hubspot, retener consumidores y fidelizarlos cuesta al menos 5 veces menos que lograr atraer a los nuevos. Este es uno de los principales motivos por los que siempre es positivo apostar por una estrategia 0% spam. Este término hace referencia a un correo electrónico que está libre de mensajes no deseados y que permite a los públicos contar con una bandeja de entrada limpia y siempre acorde a sus intereses. Si tienes un comercio y quieres contactar con tus clientes por esta vía, esta estrategia te permite fomentar el bienestar de las personas suscriptoras para potenciar su interés y, además, generar confianza.



Consejos para reducir el spam

Como ya has podido ver, el compromiso de eliminar el correo no deseado en tus newsletters es fundamental para ganar la confianza de tus clientes.

A continuación, te mostramos algunos consejos que puedes empezar a aplicar:

1. Muestra transparencia: antes de que las audiencias se unan a tu newsletter, explica de manera clara qué tipo de contenidos van a recibir. Esto les permite saber si lo que ofreces se ajusta a sus intereses.
2. Elimina las cuentas inactivas: mantén tu lista de suscriptores ordenada y revisa regularmente quién no abre tus correos electrónicos. De esta manera, podrás dejarles de enviar correos y, además, mejorar tus resultados.
3. Envía contenido relevante: analiza las preferencias de tu público objetivo y ofréceles publicaciones de interés. Evita la promoción de productos y comparte consejos o novedades tuyos y de tu sector.



925 22 87 10

OFICINA ACELERA PYME FEDETO



ACELERAPYME@FEDETO.ES



[HTTPS://WWW.FEDETO.ES/OFICINA-ACELERA-PYME-FEDETO-2023-2025/](https://www.fedeto.es/oficina-acelera-pyme-fedeto-2023-2025/)

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

“Europa se siente”

4. Segmenta a tu audiencia: divide a tus suscriptores en grupos y personaliza las newsletters que vas a enviar. Esto permite acercarte a sus necesidades y que sientan que ofreces lo que buscan sin ninguna implicación de compra.

5. Ofrece opciones de cancelación de la suscripción: facilita un enlace visible donde todas personas puedan cancelar su suscripción. Esto les aporta tranquilidad y también ayudar a generar una buena imagen de tu comercio.

Además, se recomienda mostrar un compromiso ético con los suscriptores a la hora de redactar textos y crear contenidos visuales para evitar caer en el sensacionalismo.

Y recuerda cumplir con el Reglamento General de Protección de Datos.



925 22 87 10

OFICINA ACELERA PYME FEDETO



ACELERAPYME@FEDETO.ES



[HTTPS://WWW.FEDETO.ES/OFICINA-ACELERA-PYME-FEDETO-2023-2025/](https://www.fedeto.es/oficina-acelera-pyme-fedeto-2023-2025/)

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Europa se siente"

5. Utiliza palabras clave relevantes: investiga las palabras clave más relevantes para tu industria y úsalas de manera estratégica en tu perfil corporativo.



6. Mantén tu perfil actualizado: asegúrate de mantener tu perfil corporativo actualizado con la información más reciente de tu empresa, incluyendo la descripción, la información de contacto, las actualizaciones y los contenidos compartidos.

Una vez hayas creado tu perfil corporativo en LinkedIn, podrás solicitar la solución gestión de redes sociales del Kit Digital.

Entre sus funcionalidades, incluye:

- Plan de redes sociales: contarás con una estrategia de redes sociales alineada con tu misión y visión.
- Monitorización de redes sociales: tendrás monitorizados y controlados de manera periódica los impactos de tus acciones para ver tus resultados y saber si estás cumpliendo con los objetivos de tu estrategia.
- Optimización de la red: te ayudará a optimizar el rendimiento, analizando diferentes canales sociales.

- Gestión de una red social: el Agente Digitalizador que hayas seleccionado para proporcionarte la solución te administrará el perfil/usuario en, al menos, una red social.

- Publicación de posts semanales: el Agente Digitalizador publicará un mínimo de 4-8 entradas mensuales en tus redes sociales.

El importe máximo de esta ayuda es de 2.500€ que se dividirá según el número de empleados que tengas:

- 0 < 3 empleados: 2.000€
- 3 < 9 empleados: 2.500€
- 10 < 50 empleados: 2.500€



925 22 87 10

OFICINA ACELERA PYME FEDETO



ACELERAPYME@FEDETO.ES



[HTTPS://WWW.FEDETO.ES/OFICINA-ACELERA-PYME-FEDETO-2023-2025/](https://www.fedeto.es/oficina-acelera-pyme-fedeto-2023-2025/)