



EMAIL MARKETING Y AGENCIAS: UNA DUPLA IMBATIBLE



¿Tienes una agencia o trabajas en una y quieres descubrir el verdadero poder del Email Marketing y cómo este puede ayudarte día a día a conseguir más clientes? En este White Paper encontrarás todas las claves para que a nadie le quede ninguna duda de que se trata de **la herramienta más eficiente para alcanzar los mejores resultados**.

Continúa leyendo, toma nota ¡y demuéstrole al mundo **el poder del Email Marketing!**

Por qué el Email Marketing es un buen negocio para tu agencia

Incrementa los márgenes de tu compañía

¿Gasta tu agencia mucho tiempo y dinero en adquirir nuevos proyectos? A diferencia del diseño de sitios web o de logotipos, que son inherentemente proyectos puntuales, el servicio de Email Marketing le permite a la agencia trabajar con los clientes de forma continua y obtener ingresos mensuales. ¡Una gran oportunidad!

Mantén la estructura de tu empresa

¿No es momento de agrandarse? ¡No hay problema! Herramientas como [Doppler](#) permiten utilizar Plantillas ya diseñadas, además de ofrecer un servicio exclusivo para agencias, llamado [Client Manager](#), que facilita la gestión de varias cuentas y el monitoreo de los Reportes. Con todas estas facilidades ¡no será necesaria más de una persona!

Mejora el rendimiento a tus clientes

¿Algunos datos? Existen 3 veces más cuentas de correo electrónico en uso que de Facebook y Twitter combinadas. Además, tienen un CTR (Tasa de Clicks) 6 veces mayor que el de esta última Red Social. ¡Datos infalibles!

Integra el Email Marketing con Social Media

Ofrece a tus clientes un servicio realmente completo combinando en tu estrategia digital el Email Marketing con las Redes Sociales. Integra las Listas de ambos canales, agrega botones sociales a sus envíos, crea luego Campañas de Retargeting en las Redes Sociales en base a la información obtenida de los reportes y viraliza los contenidos a través de links de share. ¡Y esto es sólo la punta del iceberg!

Aumenta tu competitividad

Ya casi todas las agencias ofrecen este servicio como parte de un completo plan digital. ¡No puedes quedarte atrás!

Por qué el Email Marketing es clave para tus clientes

Ahora queda convencer a tus clientes. ¡Pero esto es más fácil aún! Cuando escuchen los argumentos, te pedirán por favor que sumes esta herramienta a su plan digital lo antes posible. Presta atención a estos infalibles argumentos y verás que esto es pan comido.

Permite alcanzar a un mayor número de personas, de forma personalizada

3.6 millones de personas en el mundo usan correo electrónico; es un dato que no puede pasarse por alto. Más aún hoy, que todos llevan su cuenta configurada en el smartphone. Mediante un par de clicks, tus clientes llegarán de la forma más directa y personalizada a una mayor audiencia. ¡Nada que hacer contra esta poderosa herramienta!

Ofrece un Retorno de Inversión inmejorable

El valor medio del ROI del Email Marketing es al menos tres veces superior al del Social Media. Según la Direct Marketing Association, cada dólar invertido en Email Marketing rinde \$44.25. ¡Atención! No hablamos de descuidar la estrategia de Redes Sociales, ya que es esencial para amplificar las acciones a nuevos públicos; ¡solo se trata de potenciar los resultados!

Incrementa la capacidad de entrega y la visibilidad

Solo el correo electrónico permite que el contenido sea entregado directamente a la Bandeja de Entrada de un Suscriptor. Esto asegura una visibilidad que otras tácticas de Marketing no permiten. ¡Y el contenido permanecerá al alcance de los clientes todo el tiempo que ellos lo deseen!

Maximiza la fidelización con los clientes

Para construir una marca que perdure, se necesita generar un vínculo a largo plazo con los clientes, y, para ello, no hay nada mejor que mantener una comunicación constante y personalizada: saludarlos el día de su cumpleaños, recordarles un vencimiento, ofrecer ofertas oportunas en base a compras anteriores, etc. ¡La mejor solución para tus clientes!

Permite medir las acciones en tiempo real

Con el Email Marketing se puede saber cuántas personas abrieron los Emails, dónde hicieron click, cuántos Rebotes se obtuvieron, cuántos Suscriptores se removieron. Todos estos datos y muchos más permiten optimizar las Campañas en cada envío y así, mejorar los resultados. ¡Tus clientes no querrán perderse los Reportes más completos y accesibles para mejorar su estrategia!



Facilita la viralización del mensaje

Combinar el [Email Marketing con Social Media](#) es una estrategia clave dentro de este servicio. De esta manera, tus clientes podrán aumentar el alcance y el impacto de los mensajes que les llegan directo a sus Bandejas de Entrada. ¡Aconséjales incluir siempre Botones Sociales!

Cómo ofrecer tus servicios

Si dudas acerca de qué tipo de tareas puedes ofrecer a tus clientes al vender tus servicios de Email Marketing, aquí encontrarás algunas buenas ideas:

Define la estrategia de Email Marketing: Establecer metas según el tipo de negocio y sus objetivos, como así también qué métricas se van a medir. Definir el tipo de Campañas que deberán enviarse para alcanzar esos objetivos.

Crea y gestiona las Listas de Suscriptores: Definir y ejecutar las mejores técnicas para adquirir leads (incorporar un Formulario en el sitio web, otro en la Fan Page, ofrecer contenidos a cambio de Emails, etc) e importar esos contactos a la herramienta.

Ocúpate de la comunicación: Tu cliente probablemente no tenga recursos humanos o tiempo para crear el contenido de sus Campañas. Así que aprovecha el expertise de tu agencia para ofrecerle la mejor solución.

Diseña las Plantillas: Si ya posees un equipo de diseño, ofrece Plantillas atractivas para que tus clientes solo tengan que agregar el contenido y enviar las Campañas (si es que no ofreces esto también como parte de tu servicio).

Analiza los Reportes y optimiza los envíos: Define una serie de métricas a evaluar y a partir de allí, elabora un informe semanal, quincenal o mensual sobre los avances de la estrategia. A esto puedes sumarle la definición de nuevas estrategias para proponerle a tu cliente. ¡Una opción verdaderamente completa y útil!

Ya tienes una idea del tipo de servicios que puedes ofrecer. Ahora piensa en las posibilidades y las ambiciones de tu agencia ¡y combínalos como mejor te convenga!

Cómo cobrar estos servicios

Hay una serie de modelos a través de los cuales puedes cobrar tus servicios de Email Marketing. El más adecuado dependerá de tu negocio y de la forma en la que acostumbras a trabajar con tus clientes. Algunas ideas incluyen:

Servicio por hora

Se cobra una tasa estándar por hora para realizar tareas, tales como crear y cargar Listas de Email, integrar su CRM a la herramienta elegida, diseñar Plantillas, enviar Campañas, analizar Reportes, etc.

Servicio Paquete Inicial

A los clientes que quieren enviar sus Campañas por sí mismos, pero necesitan ayuda para empezar, les puedes ofrecer un paquete que incluya la creación de cuenta, la carga de sus Listas de correo electrónico, el diseño de algunas Plantillas y la capacitación para usar luego ellos mismos la herramienta de Email Marketing. ¡Será una gran ayuda para ellos!

Servicio completo

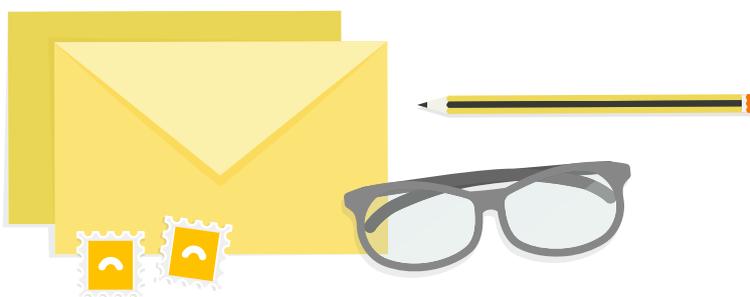
Una gran opción para ofrecer a los clientes que quieren hacer Email Marketing, pero no tienen el tiempo o los conocimientos para hacerlo ellos mismos.

Incluye los servicios detallados anteriormente y agrégale la posibilidad de crear y enviar Campañas en su nombre e informar sobre los resultados.

Este tipo de oferta se cobra comúnmente como una cuota mensual basada en el número de Campañas que se envían y es una gran manera de asegurar ingresos recurrentes para la agencia. ¡Excelente alternativa!

¿Todo pensado? ¡Manos a la obra!

La oferta de servicios de Email Marketing es una victoria tanto para tus clientes como para tu agencia. Así que aprovecha herramientas como Client Manager de Doppler y comienza a ofrecer este infalible servicio a tus clientes para incrementar sus ingresos, ¡y los tuyos también!





Crea, envía, mide y optimiza tus Campañas de Email Marketing utilizando Doppler. Integración con redes sociales y tus herramientas favoritas. Simple y efectivo. **¡Prueba una cuenta gratis con envíos ilimitados!**

REGÍSTRATE GRATIS



Si has leído este recurso, tal vez te interese...



Calendario de Marketing Estacional 2016.



Plantilla editable para crear tu estrategia de Email Marketing.



eBook Elementos del Marketing Digital.