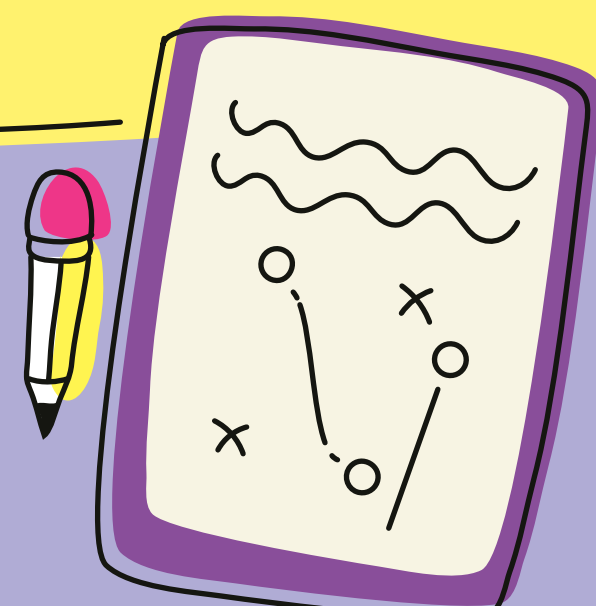


# DISPARA LAS VENTAS DE TU ECOMMERCE CON EL PODER DEL EMAIL MARKETING Y DEL EMAIL TRANSACCIONAL



Sea cual fuere el objetivo de tu Tienda Online, la combinación del Email Marketing con el Email Transaccional será el factor clave para alcanzarlo. Una forma directa, personalizada y económica para llegar a cada Suscriptor, con el mensaje adecuado y en el momento más oportuno. **¡Descubre las mejores estrategias!**

## ¿CÓMO HACER CRECER TUS LISTAS?



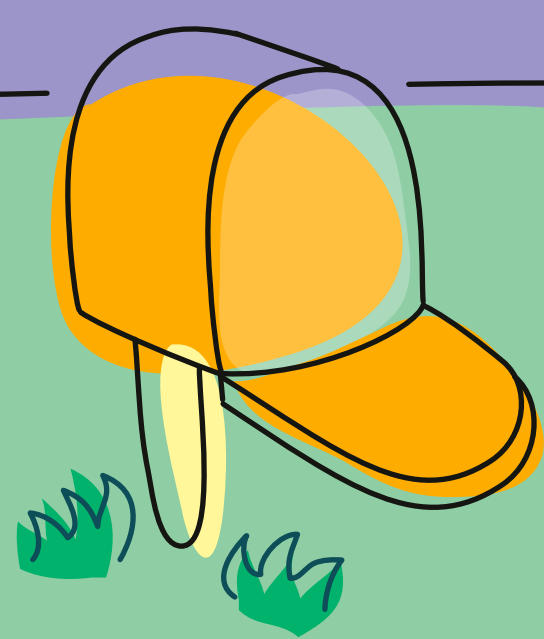
**Incluye Formularios** en todos los sitios de interacción con tus potenciales clientes: Redes Sociales, Blog y Sitio Web.



**Brinda beneficios** a cambio de los datos de tus potenciales clientes. ¡Un descuento en la primera compra puede ser una excelente opción!



**Entabla poderosas alianzas** que te permitan llegar a la Base de Contactos de tus partners. ¡Esta estrategia multiplicará tu cantidad de Suscriptores!



## 10 TIPOS DE EMAILS QUE NECESITAS PARA TRIUNFAR



### 1- CAMPAÑA DE BIENVENIDA:



Fortalece el engagement con tus leads desde el primer momento. Envía un cálido saludo personalizado una vez que el usuario se ha suscripto y enfatiza los beneficios de ser parte de tu comunidad. ¡Será el primer paso para motivarlos a concretar su primera compra!

Los Welcome Emails obtienen una Tasa de Apertura promedio del 50%\* y solo el 57% de las empresas lo utilizan. ¡Aprovéchalos!

\*Fuente: Epsilon's.

### 2- EMAIL DE CONFIRMACIÓN DE PEDIDO:



Este tipo de Email Transaccional te permite, además de informar a tu Suscriptor que la transacción ha finalizado exitosamente, ofrecer productos complementarios o enviar un Tutorial para la utilización del producto comprado o servicio contratado.

Los clientes que compran una vez tienen un 27%\* más de probabilidad de hacer una segunda compra, mientras que alguien que ya ha comprado en cuatro ocasiones tiene la probabilidad del 59% de volver. ¡Dedícale un 20% de tu pieza a esta infalible acción de Marketing!

\*Fuente: Baymard Institute.

### 3- EMAIL DE ABANDONO DE CARRITO:

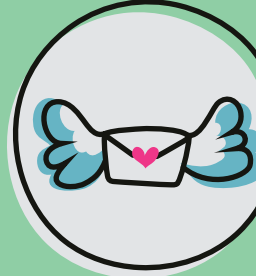


Envía un Email Transaccional entre 12 y 24 horas después de que el usuario haya abandonado el carrito y ofrécele asistencia o un descuento especial. ¡Agrega una imagen del producto y tu Suscriptor no podrá contra la tentación!

El porcentaje de **carritos abandonados** es del 67,44%\*. Los principales motivos están vinculados a los costos de envío, las dificultades en el proceso de compra y que el usuario no está listo para comprar.

\*Fuente: SumAll.

### 4- EMAIL DE CONFIRMACIÓN DE ENVÍO:



Es una pieza muy útil a la hora de generar empatía con tu Suscriptor. ¡Recuerda su ansiedad por recibir su producto! Agrega toda información que pueda resultar útil: plazo de espera, requisitos para retirar, etc.

No olvides ofrecer un link de seguimiento del pedido. Saber exactamente en qué estado se encuentra, atenuará su ansiedad ¡y vivirá una mejor experiencia!

### 5- EMAIL DE FEEDBACK:



Envía esta pieza una vez que tu cliente haya recibido su pedido. Pregunta su nivel de satisfacción y cómo mejoraría la experiencia. La voz de tus clientes es tu mejor fuente de información para optimizar tu estrategia.

Aprovecha la ocasión para recolectar reviews de tus productos y subílos a tu Tienda. ¡Será la mejor referencia para nuevos clientes potenciales!

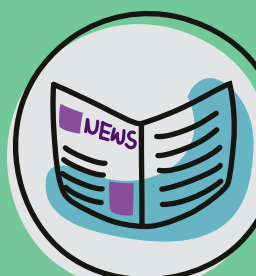
### 6- CAMPAÑA DE RENOVACIÓN DE SERVICIO:



Envía un Email a tus clientes cuando necesiten reemplazar el producto adquirido o si lanzas uno complementario que pueda interesarle. ¡Todo suma!

Segmenta a tus Suscriptores basándote en sus compras para poder hacer envíos automáticos según una frecuencia determinada. ¡Utiliza la funcionalidad **Email Automation por Fecha** de Doppler a tu favor!

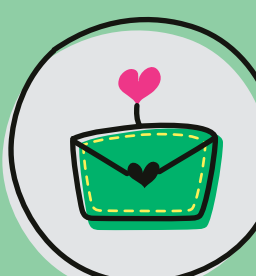
### 7- NEWSLETTERS:



Mantente siempre en la mente de tus Suscriptores. Elige una frecuencia apropiada para enviar las novedades de tu Tienda, de la industria y, si tienes un Blog, puedes enviar tus mejores posts.

Personaliza tus **Boletines** para hacer sentir único a tu Suscriptor. Llamarlo por su nombre es el ABC de una estrategia efectiva. ¡No puedes fallar en eso!

### 8- CAMPAÑAS PROMOCIONALES:



Envía a tus Suscriptores Campañas con tus productos destacados o con promociones especiales. Esto te ayudará a dirigir tráfico a tu eCommerce ¡y potenciar así las ventas!

Crea **Campañas Sociales** para que tus Suscriptores puedan compartir tus ofertas y multipliques, de esta manera, los receptores de tus Campañas.

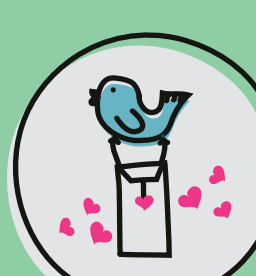
### 9- CAMPAÑAS ESTACIONALES:



Alcanza a tu audiencia en **fechas especiales** del año (Hot Sale, Black Friday, Día de la Madre, etc.), en las que tus Suscriptores se encuentran más predispuestos a recibir ofertas y hacer compras. ¡También puedes fortalecer tu vínculo mediante un cálido saludo!

Aprovecha también días como el cumpleaños de tus Suscriptores o el aniversario como cliente de tu marca. ¡Fortalece relaciones que perduren en el tiempo!

### 10- CAMPAÑAS DE FIDELIZACIÓN:

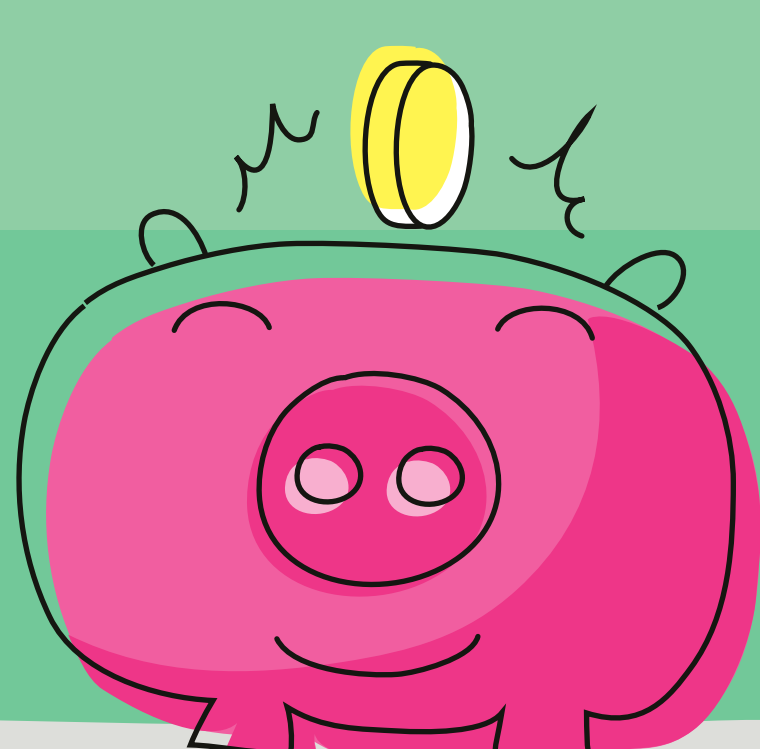


Si quieres que tus clientes se enamoren de tu marca, sorpréndelos con invitaciones a eventos o demostraciones de uso de nuevos productos. ¡Hazlos sentir exclusivos!

Un cliente fidelizado gasta en promedio un 67%\* más que uno nuevo. ¡Concentra la mayor parte de tus recursos en este tipo de acciones!

\*Fuente: Inc.

PON EN MARCHA TU ESTRATEGIA DE EMAIL MARKETING Y TAMBIÉN DE EMAIL TRANSACCIONAL AHORA. ¡TRANSFORMA A TU ECOMMERCE EN UNA MÁQUINA DE GENERAR DINERO!



Crea y envía Campañas de Email, mide sus resultados y optimiza tus siguientes envíos. Aprovecha las mejores integraciones, Plantillas únicas y todas las funcionalidades que necesitas para triunfar.

¡Crea ahora una cuenta gratis, sin límite de envíos!



fromdoppler.com | blog.fromdoppler.com