DOPPLER

GUÍA PRÁCTICA

8 estrategias para conseguir el Email de tus Contactos de WhatsApp

Convierte tus conversaciones en una Base de Contactos propia, con permiso y sin cortar la charla.



Formularios · Chatbots · Plantillas de WhatsApp · Eco IA CON EJEMPLOS LISTOS PARA COPIAR



INTRODUCCIÓN

¿Cuántas veces una persona te escribió por WhatsApp, consultó o compró, y no tienes su Email para volver a hablarle?

Y cuando por fin tienes novedades para contarle, la ventana de 24 horas ya se cerró y no puedes escribirle libremente.

Tu Base de WhatsApp es valiosa, pero hoy te deja una sola puerta para volver a llegar a quienes ya te eligieron. El Email abre otra: **no tiene ventana de tiempo**, permite contar con todo el detalle y es un canal que la persona revisa a su ritmo.



Esta guía reúne **8 estrategias**, con las funcionalidades de Doppler, para sumar el Email de quienes ya conversan contigo y de quienes lleguen de ahora en más. Todas piden el dato con permiso y sin interrumpir la conversación.

¿Empezamos?

ANTES DE EMPEZAR

Por qué sumar el Email y cómo pedir permiso

¿Por qué sumar un segundo canal? Porque cada uno hace lo suyo y necesita un dato distinto:



WhatsApp

CÓMO FUNCIONA

Conversas y avisas en el momento. Pasadas las 24 horas desde el último mensaje de la persona (la ventana de 24 horas), solo puedes escribirle con una Plantilla aprobada.

DATO QUE NECESITAS

Teléfono



Email

CÓMO FUNCIONA

No tiene ventana de tiempo: escribes cuando quieras y con todo el detalle.

DATO QUE NECESITAS

Email

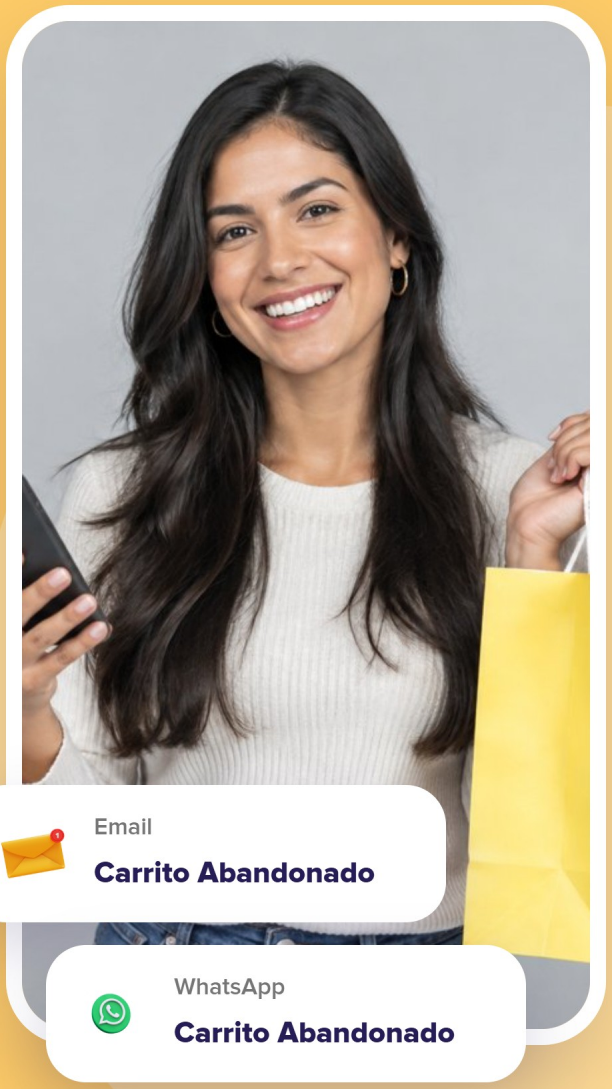
ANTES DE EMPEZAR

Combinados rinden más

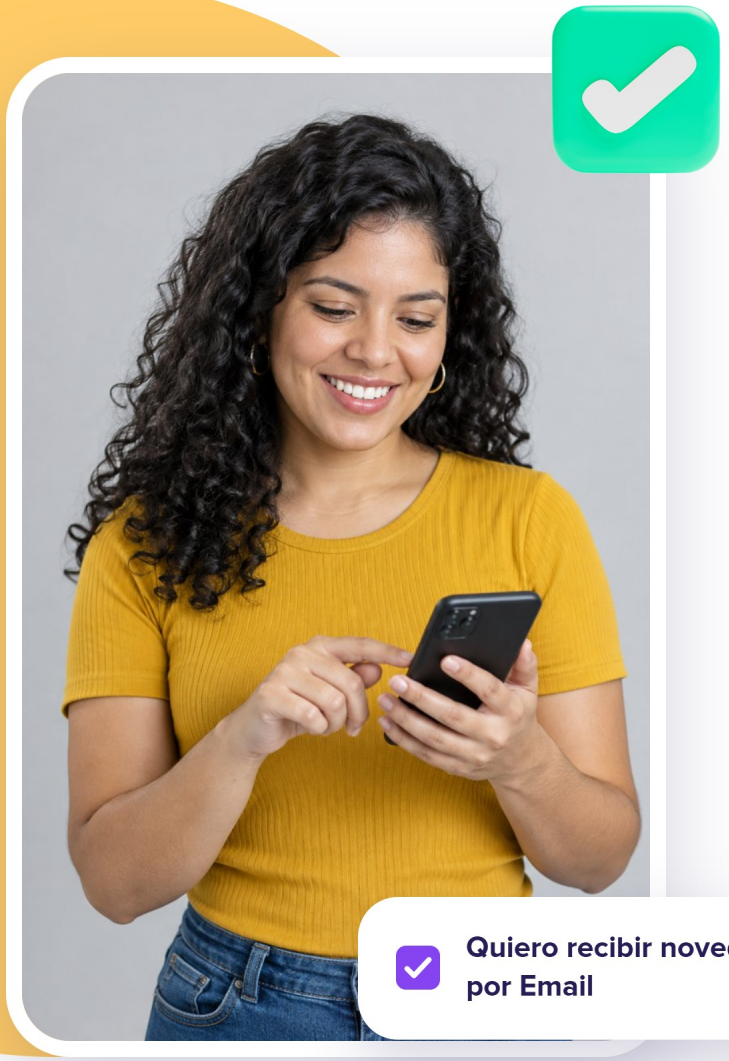
25 % → 34 %

de Carritos recuperados

Cultus, una marca argentina de accesorios y prendas en cuero, sumó WhatsApp al recordatorio de Carrito Abandonado que ya enviaba por Email y pasó de recuperar el 25 % al 34 % de sus Carritos.



Hoy tu Base tiene WhatsApp: esta guía te ayuda a sumar el Email.



EL PERMISO

Qué es el permiso y por qué te conviene

El permiso es el acuerdo explícito de una persona para que le escribas por un canal concreto y sobre un tema concreto.

Te conviene

Quienes aceptaron recibir tus mensajes los abren, responden y compran más.

Cuidas tus envíos

Evitas bajas, bloqueos y marcas como spam.

EL PERMISO

Tres reglas



1

Resuelve primero lo que la persona necesita.

Pide el Email después de responderle, sin cortar la conversación ni condicionar la respuesta.

2

Usa cada canal solo para lo que la persona aceptó.

Que alguien te haya escrito por WhatsApp no es permiso para enviarle Emails de promociones.

3

Nunca compres listas ni uses datos de otra fuente.

Quienes no te conocen no esperan tu mensaje: se van, te bloquean o te marcan como spam, y eso afecta a todos tus envíos.

EL PERMISO

Cómo pedir el permiso

- Usa una casilla **sin marcar** por defecto, que nombre el canal: Email.
- Escribe un texto claro: quién envía, qué tipo de Emails vas a mandar y con qué frecuencia.
- Considera la confirmación doble (Double opt-in): la persona confirma su suscripción desde un Email que recibe. Es el proceso más seguro y ayuda a mantener tu Base limpia.

EJEMPLO LISTO PARA COPIAR (CASILLA)

Email

nombre@correo.com

☐ Quiero recibir novedades y ofertas de [tu negocio] por Email. Puedo darme de baja cuando quiera.

Esto es una buena práctica, no asesoría legal. Revisa las normas de tu país con quien corresponda.



DOPPLER

De lo demás se encarga Doppler: registra cada suscripción y agrega a cada Email el enlace de baja y los datos de tu empresa.

Las 8 estrategias

Ahora sí, vamos a lo concreto. Las 8 estrategias se organizan en dos bloques según tu punto de partida.

BLOQUE A

Completa tu Base con quienes ya te escriben

Van de la más rápida a la más completa: la última invita a Contactos que ya te dieron permiso por WhatsApp.

1. Enlace a un Formulario de una casilla dentro de la conversación
2. Comprobante o presupuesto por Email
3. Opción “Recibir novedades por Email” en tu Chatbot
4. Plantilla de WhatsApp para invitar a Contactos con permiso

BLOQUE B

Capta el Email de quienes llegan nuevos

Son puertas de entrada al Email que quedan siempre a la vista, para que cada persona nueva pueda elegirlas.

5. Enlace al Formulario en tu perfil de WhatsApp Business y tus redes
6. “Avísame por Email” cuando vuelva un producto
7. Código QR en tu mostrador o comprobante
8. Lead magnet: un recurso gratis que se recibe por Email

¿Tienes que aplicar las 8? ¡Para nada!

Elige según lo que tengas hoy:

SI TIENES…	SUMA LAS ESTRATEGIAS
Un Chatbot activo	1 3
Ventas o presupuestos por chat	2 4
Una Tienda Online	6
Un local físico	7
Una comunidad o seguidores en WhatsApp y redes	5 8

Bloque A Bloque B

BLOQUE A · ESTRATEGIA 1

01

Enlace a un Formulario de una casilla dentro de la conversación

Para qué sirve: Pedir el Email cuando la persona ya está atenta, con el menor esfuerzo posible. Es ideal si ya tienes un Chatbot.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

Si quieres, te enviamos esta información por Email para que la tengas a mano. Déjanos tu Email aquí: [enlace]

FORMULARIO

nombre@correo.com

Quiero recibir novedades por Email

Pasos





1. En **Listas > Formularios**, crea un Formulario Clásico con un solo campo (Email) y una casilla de permiso sin marcar.
2. Asócialo a tu Lista y copia el enlace para compartir.
3. En tu Chatbot, agrega una respuesta que ofrezca el enlace con un motivo claro.
4. Prueba el recorrido completo desde tu celular: quienes te escriben por WhatsApp están en el teléfono, y si el Formulario falla ahí, pierdes el Email.

Qué medir: Porcentaje de conversaciones que terminan con un Email nuevo.

Crea tu Formulario en minutos y empieza a sumar Emails hoy, sin conocimientos técnicos.

CREA TU CUENTA GRATIS

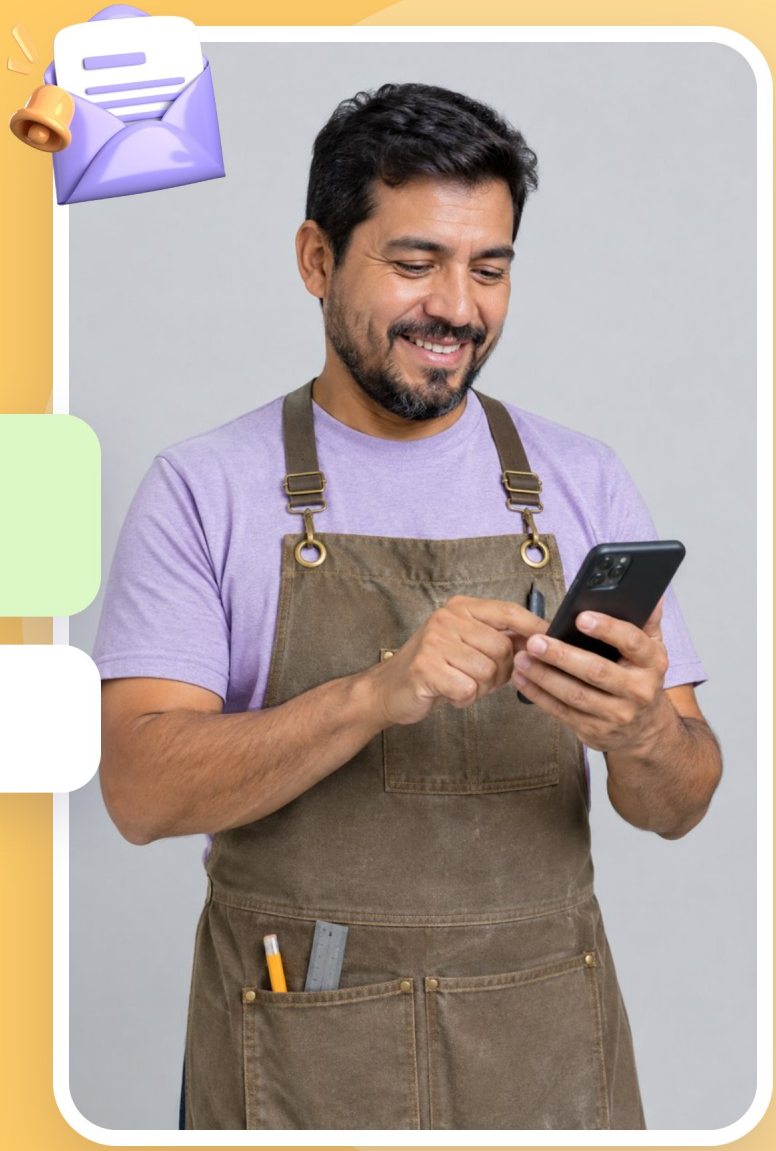
¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

BLOQUE A · ESTRATEGIA 2

02

Comprobante o presupuesto por Email

Para qué sirve: Aprovechar un motivo real para pedir el Email: entregar algo que la persona necesita. Es ideal si vendes por chat o das presupuestos.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

Listo, [Nombre]. Para enviarte el presupuesto por Email, completa tu dirección aquí: [enlace]

☐ Quiero recibir también novedades por Email.

ESTRATEGIA 2 · CÓMO HACERLO

Pasos





1. Cuando alguien compre o pida un presupuesto, ofrece enviárselo por Email.
2. Si la conversación sigue abierta (dentro de la ventana de 24 horas), responde con el enlace al Formulario.
3. Si pasaron más de 24 horas, usa una Plantilla de Utilidad: un mensaje aprobado por WhatsApp para avisos sobre un pedido o un trámite.
4. En el mismo Formulario, suma una casilla de permiso para recibir novedades.

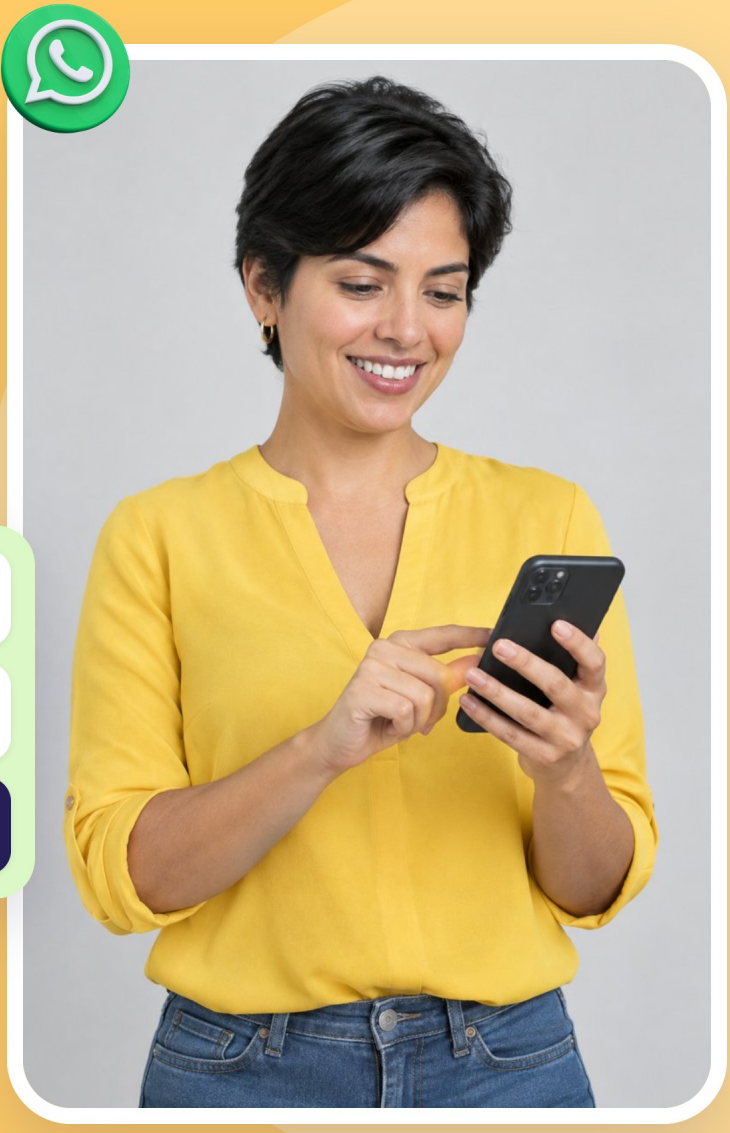
Qué medir: Emails obtenidos sobre presupuestos o compras, y porcentaje con permiso de novedades.

BLOQUE A · ESTRATEGIA 3

03

Opción “Recibir novedades por Email” en tu Chatbot

Para qué sirve: Dejar el Email como una opción fija de tu Chatbot, para que la persona la elija cuando quiera, sin esperar a que se la ofrezcas. Es ideal si ya tienes un Chatbot activo.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

Botones (Árbol de Decisión)

- Ver productos
- Hablar con alguien
- Recibir novedades por Email

Pasos

1. Ingresa a **Conversaciones** y abre tu Chatbot. Puede ser un Árbol de Decisión o un Agente de IA.

2. Si es un Árbol de Decisión, agrega un botón que lleve al Formulario de Email. WhatsApp admite hasta 3 botones por mensaje.



3. Si es un Agente de IA, indícale en sus instrucciones que ofrezca el enlace al Formulario cuando la persona quiera recibir novedades o pregunte por promociones.

4. Asigna el Chatbot a una Sala y pruébalo.

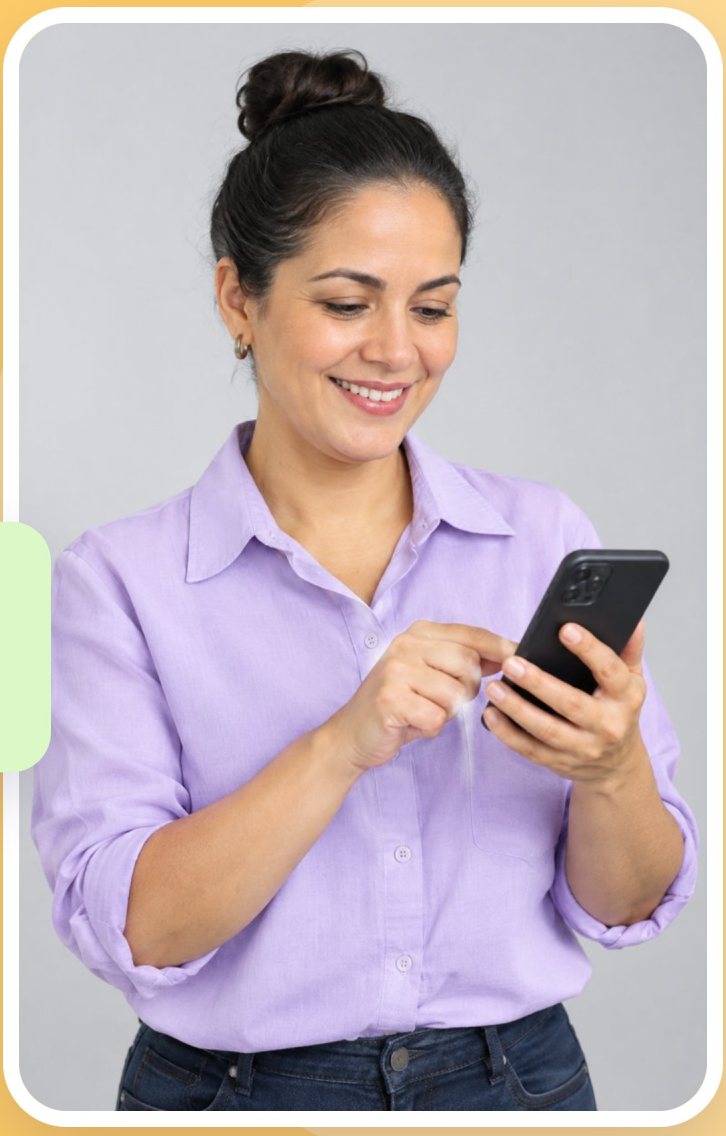
Qué medir: Clics en el botón o en el enlace, y Emails obtenidos.

BLOQUE A · ESTRATEGIA 4

04

Plantilla de WhatsApp para invitar a Contactos con permiso

Para qué sirve: Pedir el Email a Contactos que ya aceptaron recibir mensajes de Marketing por WhatsApp.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

Plantilla · Marketing

Hola [Nombre], gracias por escribirnos. Si quieres recibir novedades por Email, déjanos tu dirección aquí: [URL de tu dominio]

ESTRATEGIA 4 · CÓMO HACERLO

Pasos

A quién enviársela primero: Quienes compraron o pidieron un presupuesto, quienes te escribieron más de una vez y quienes conversaron contigo en los últimos 30 días.

1. Ingresa a **Conversaciones > Configuración > Plantillas de Mensajes** y crea una Plantilla de categoría Marketing.
2. Usa una URL completa de tu dominio: WhatsApp no acepta acortadores ni enlaces wa.me.
3. Envíala solo a quienes dieron permiso de Marketing, empezando por un grupo chico.

Qué medir: Respuestas, Emails obtenidos y bloqueos después del envío.

Ten en cuenta: La Plantilla debe ser aprobada antes de enviarse. Si muchas personas te bloquean, reduce la frecuencia.

Prueba Conversaciones gratis: hasta 200 conversaciones durante 90 días.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

BLOQUE B · ESTRATEGIA 5

05

Enlace al Formulario en tu perfil de WhatsApp Business y tus redes

Para qué sirve: Que cualquiera que te encuentre pueda sumarse por Email en un clic. Es ideal si tienes una comunidad o seguidores.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

[tu negocio]
Perfil de WhatsApp Business

¿Prefieres Email? Déjanos el tuyo y te enviamos novedades.

[enlace al Formulario]

Pasos



1. En **Listas > Formularios**, crea un Formulario Clásico con un solo campo (Email) y una casilla de permiso sin marcar.
2. Asócialo a tu Lista y copia el enlace para compartir.
3. Agrega el enlace en la descripción de tu perfil de WhatsApp Business.
4. Súmalo en tus redes y en tu firma de Email.

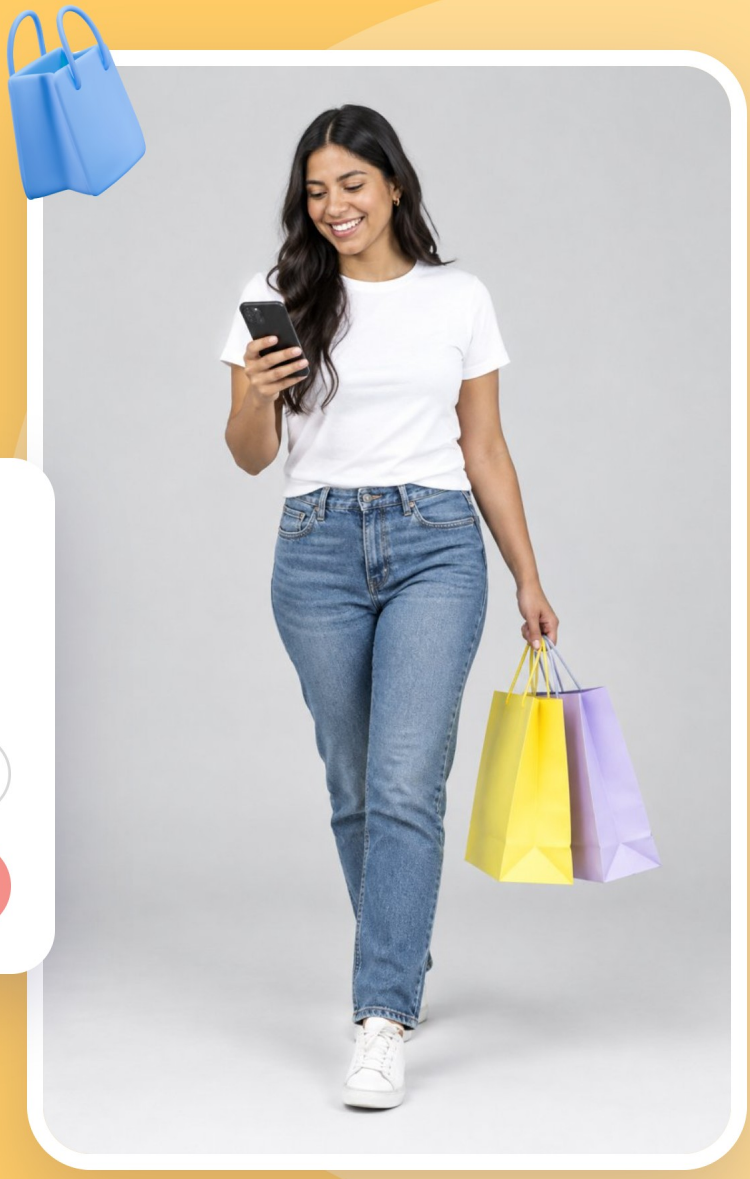
Qué medir: Contactos nuevos desde cada lugar. Usa un enlace distinto en cada uno para saber cuál funciona mejor.

BLOQUE B · ESTRATEGIA 6

06

“Avísame por Email” cuando vuelva un producto

Para qué sirve: Captar el Email de quien preguntó por un producto agotado. Es ideal si tienes una Tienda Online.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

POP-UP

Este producto está agotado. ¿Te avisamos por Email cuando vuelva?

nombre@correo.com

AVÍSAME

ESTRATEGIA 6 · CÓMO HACERLO

Pasos

1. Crea un Formulario Pop-up con un solo campo (Email) y asócialo a una Lista de espera.
2. Elige que se muestre en la página del producto agotado.
3. En el chat, ofrece el mismo enlace cuando alguien pregunte por disponibilidad.
4. Cuando el producto vuelva, envía una Campaña a esa Lista.



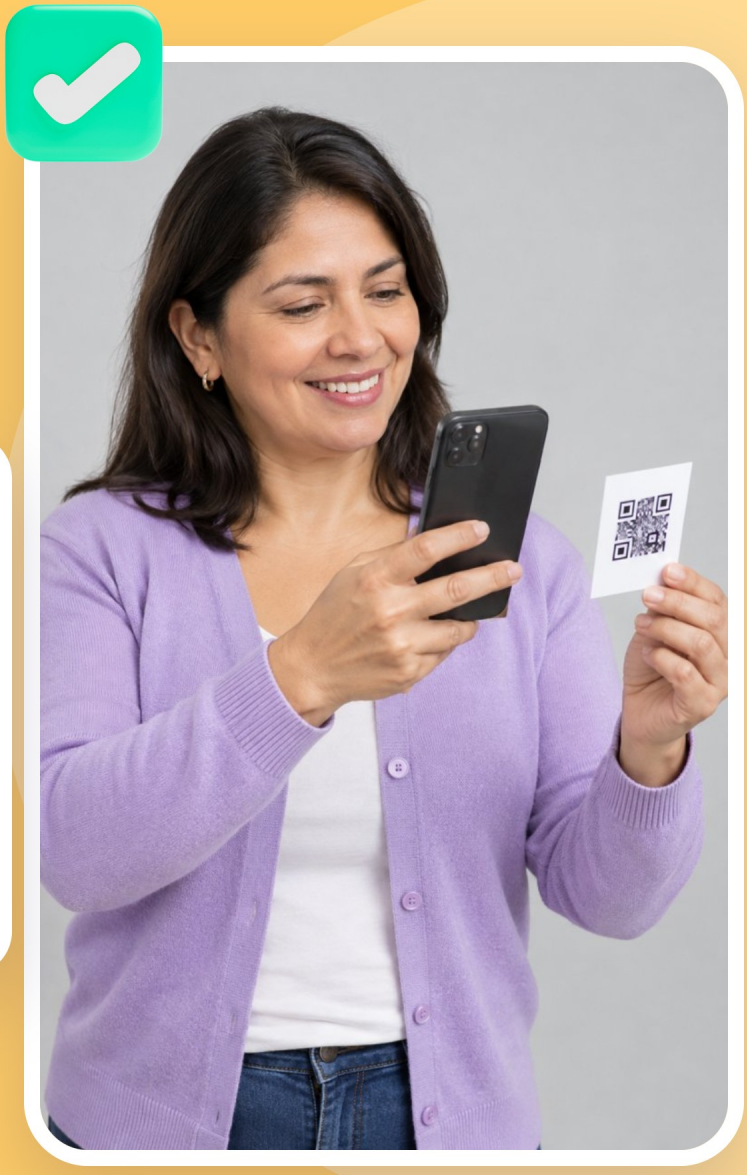
Qué medir: Emails en la Lista de espera y compras después del aviso.

BLOQUE B · ESTRATEGIA 7

07

Código QR en tu mostrador o comprobante

Para qué sirve: Llevar a quienes te visitan en persona hacia un Formulario de Email. Es ideal si tienes un local físico.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

QR de tu Formulario

TEXTO JUNTO AL QR

Escanea y recibe ofertas por Email antes que nadie.

Pasos





1. En **Listas > Formularios**, crea un Formulario Clásico con un solo campo (Email) y una casilla de permiso sin marcar.
2. Asócialo a tu Lista y copia el enlace para compartir.
3. Genera un código QR con un generador gratuito.
4. Imprímelo en el mostrador, la caja o el comprobante, con una invitación clara.
5. Escanéalo desde tu celular para probarlo.



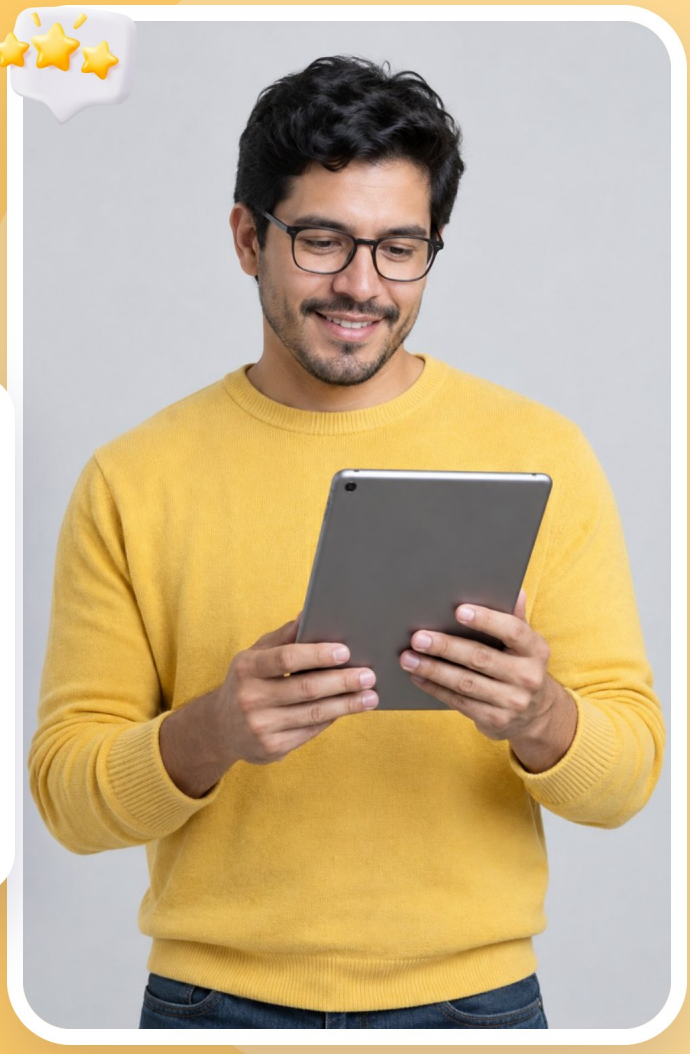
Qué medir: Escaneos y Emails nuevos por ubicación.

BLOQUE B · ESTRATEGIA 8

08

Lead magnet: un recurso gratis que se recibe por Email

Para qué sirve: Dar una razón concreta para dejar el Email. Un lead magnet es un recurso gratuito que la persona quiere ahora y que recibe a cambio de su Email. Es ideal si tienes una comunidad o seguidores en WhatsApp y redes.



EJEMPLO LISTO PARA COPIAR

TÍTULO DEL FORMULARIO

Guía gratis para quienes nos siguen por WhatsApp

nombre@correo.com

BOTÓN

RECIBE TU GUÍA

ESTRATEGIA 8 · CÓMO HACERLO

Pasos

1. Elige qué vas a ofrecer: una guía o checklist, una plantilla, un descuento en la primera compra, una clase gratuita o un acceso anticipado.
2. Crea un Formulario Clásico con el campo Email y la casilla de permiso, y nombra el recurso en el título.
3. Comparte el enlace en tus chats, Estados, perfil de WhatsApp Business y redes.
4. Entrégalo por Email, no por WhatsApp: arma un Automation de Bienvenida que lo envíe apenas la persona se suma. Eco IA puede armarlo por ti.



PLAN PAGO

Si tienes un Plan pago, también puedes presentar el recurso en una Landing Page publicada con tu propio dominio.

Qué medir: Visitas, Emails obtenidos y aperturas del primer Email.

EL PASO SIGUIENTE

Después de conseguir el Email

Conseguir el Email es la mitad del trabajo. La otra mitad es lo que haces en los primeros minutos:

1. **Escribe enseguida.**
   Un Contacto que no recibe nada en los primeros días se olvida de ti. Pídele a Eco IA, el asistente que vive dentro de tu cuenta de Doppler, que arme el Automation de Bienvenida para tus nuevos Contactos.

2. **Cumple lo prometido.**
   Si ofreciste un comprobante, un aviso o un beneficio, entrégalo en ese primer Email.

3. **Pregunta una sola cosa más.**
   Un interés o una preferencia alcanza para empezar a segmentar.

4. **Mantén la conversación en WhatsApp.**
   El Email suma un canal, no reemplaza al otro.

ECO IA

Prompt para Eco IA, listo para copiar

“Arma un Automation de Bienvenida para los Contactos que llegan desde WhatsApp. Somos [tu negocio] y vendemos [productos]. En el primer Email agradece que se sumaron, entrega [lo que prometiste] y pregunta qué productos les interesan.”

Ejemplo de primer Email listo para copiar



Asunto: **Ya estás en la lista, [[[Nombre]]]**

Gracias por dejarnos tu Email. Te escribiremos solo para avisarte de [novedades o del estado de tu pedido], con poca frecuencia. Puedes darte de baja cuando quieras.

MEDICIÓN

Cómo saber si va bien



Revisa estos indicadores cada dos semanas:



Avance de tu Base

Contactos nuevos por semana y total con Email.



Permiso comprobable

Porcentaje de Contactos nuevos con permiso guardado.



Resultado por estrategia

De cada 100 personas que ven una estrategia, cuántas dejan su Email.



Calidad

Rebotes, bajas y aperturas del primer Email.

TU PRÓXIMO PASO

Empieza hoy

Elige una estrategia, ponla en marcha esta semana y mide qué pasa. Con Doppler armas el Formulario en minutos, y Eco IA te prepara el Email de bienvenida.

CREA TU CUENTA GRATIS

Sin tarjeta de crédito · Envíos ilimitados a 500 Contactos durante 90 días.

¿Ya tienes cuenta? **Inicia sesión** y pon en marcha tu primera estrategia.

