DOPPLER

GUÍA PRÁCTICA

Guía con 20 prompts de IA para tu estrategia de Email Marketing

fromdoppler.com



Índice

ANTES DE EMPEZAR

¿Qué diferencia a una estrategia de Email Marketing de mandar Emails sueltos? **PÁGINA 4**

Cómo usar esta guía **PÁGINA 5**

Antes de empezar: dale contexto a tu IA (una sola vez) **PÁGINA 6**

Prompt 0 — Tu resumen de contexto **PÁGINA 7**

¿Ya tienes cuenta en Doppler? Prueba estos prompts con Eco IA **PÁGINA 8**

Así se ve en Doppler **PÁGINA 9**

PLANIFICACIÓN Y BASE DE CONTACTOS

Objetivo y calendario general **PÁGINA 9**

Fechas comerciales y estacionalidad **PÁGINA 10**

Segmentación de tu Base de Contactos **PÁGINA 10**

Segmentación por comportamiento de compra **PÁGINA 11**

Crecimiento de tu Base de Contactos **PÁGINA 11**

Limpieza y salud de la Base de Contactos **PÁGINA 12**

CONTENIDO, DISEÑO Y BUENAS PRÁCTICAS

Asuntos que se abren **PÁGINA 13**

Copy del botón (CTA) **PÁGINA 13**

Diseño y estructura visual del Email **PÁGINA 14**

Email de bienvenida **PÁGINA 14**

Storytelling de marca **PÁGINA 15**

Newsletter de contenido (no solo venta) **PÁGINA 15**

Cumplimiento y confianza (opt-in / baja) **PÁGINA 16**

AUTOMATIZACIONES, MÉTRICAS Y MEJORA CONTINUA

Automation de bienvenida **PÁGINA 16**

Automation de Carrito Abandonado **PÁGINA 17**

Email post-compra y upsell **PÁGINA 18**

Reactivación de clientes inactivos **PÁGINA 18**

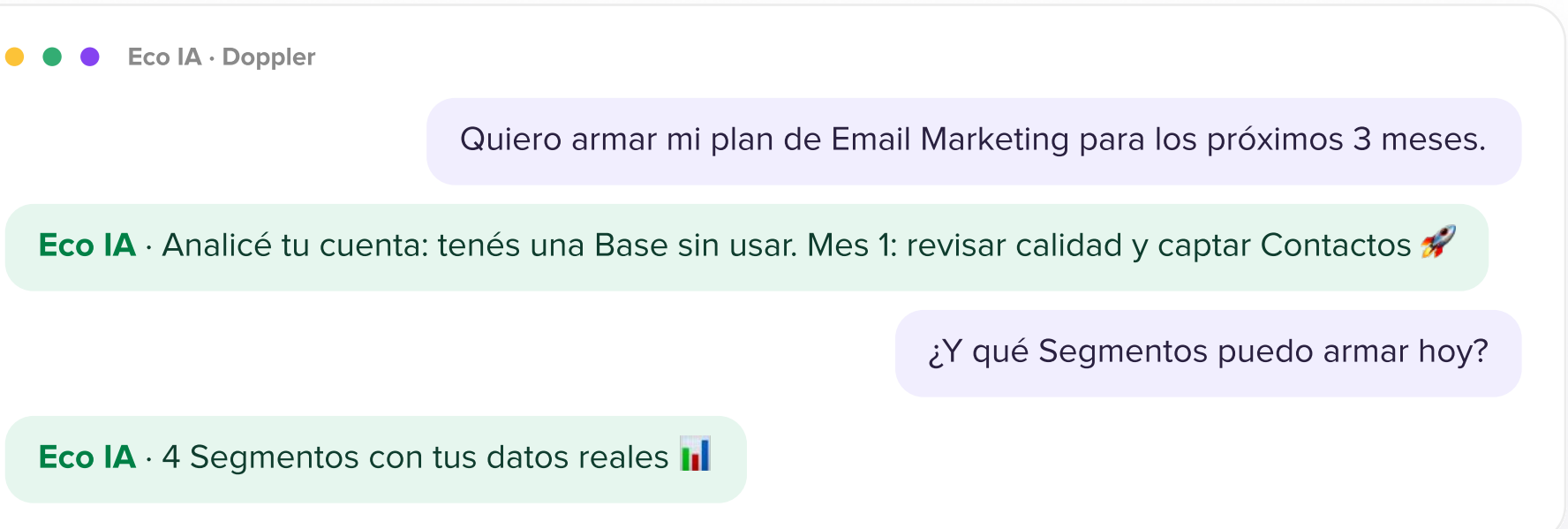
Encuesta o feedback por Email **PÁGINA 19**

Lectura de métricas **PÁGINA 19**

Priorización de mejoras **PÁGINA 20**

Guía con 20 prompts de IA para tu estrategia de Email Marketing

Con estos 20 prompts, cualquier IA general (ChatGPT, Claude o la que uses) o Eco IA, la IA que vive dentro de tu cuenta de Doppler, te ayuda a pensar tus Campañas de punta a punta: desde el objetivo hasta los resultados.



20 prompts listos para copiar

03 etapas: planificar, crear, automatizar

90 días gratis en Doppler



¿Cuántas veces te ha pasado que te sientas a escribir un Email y no sabes por dónde empezar? No hace falta tener experiencia en Marketing para enviar Emails con criterio. Con estos 20 prompts, cualquier IA general (ChatGPT, Claude o la que uses) o Eco IA, la IA que vive dentro de tu cuenta de Doppler, te ayuda a pensar tus Campañas de punta a punta: desde el objetivo hasta los resultados.

¿Qué diferencia a una estrategia de Email Marketing de mandar Emails sueltos?

Mandar un Email cuando se te ocurre —una promoción acá, un anuncio allá— no es lo mismo que tener una estrategia. La diferencia no está en la herramienta que usas, está en que cada envío responde a un plan: sabes por qué lo mandas, a quién se lo mandas y qué esperas que pase después.

Una estrategia de Email Marketing conecta tres cosas que muchas veces se manejan sueltas: tu Base de Contactos (a quién le hablas), el contenido (qué dices y cuándo) y la automatización (qué se repite solo, sin que tengas que acordarte de mandarlo cada vez). Cuando esas tres piezas están alineadas, el Email deja de ser una tarea aislada y se vuelve un canal que trabaja para tu negocio todo el tiempo, no solo el día que te acuerdas de usarlo.

Esta guía te ayuda a pensar cada una de esas piezas con IA, paso a paso.



Base de Contactos
A quién le hablas.



Contenido
Qué le dices y cuándo.



Automatización
Qué se repite solo, sin que tengas que acordarte.

Cómo usar esta guía

Cada prompt está pensado para copiar y pegar en tu IA de preferencia, completando lo que está entre corchetes con la información real de tu negocio. Están ordenados en el mismo orden en que se arma una estrategia: primero planificas, después creas el contenido, luego automatizas y, por último, mides y mejoras.

Antes de usarlos, hay un paso clave: darle contexto a tu IA.



Antes de empezar: dale contexto a tu IA (una sola vez)

Tu IA no conoce tu negocio. Si le pides "un Asunto para mi próximo Email" sin más, te va a devolver algo genérico, que le serviría a cualquiera y a nadie en particular. Por eso, lo primero es darle, al inicio de la conversación, un resumen con todo lo que necesita saber. Lo haces una sola vez, y después cada prompt puede ser corto, sin repetir quién eres ni a quién le hablas.

Qué incluir en tu resumen:

- 🌎 **Rubro, oferta y mercado:** a qué te dedicas, qué vendes y en qué países.
- 🎯 **Objetivos de negocio:** qué quieres lograr en los próximos meses (vender más, fidelizar, lanzar un producto...).
- 💸 **Números clave:** ticket promedio, margen aproximado y cada cuánto vuelve a comprar una persona.
- 👤 **Buyer persona:** quién te compra, qué necesita y qué le frena a la hora de comprar.
- 💛 **Tono comunicacional:** cómo hablas (cercano, formal, con humor...) y qué palabras o recursos prefieres evitar.
- 💌 **Experiencia previa:** si ya enviaste Campañas, con qué herramienta y qué resultados tuviste.
- 📂 **Base de Contactos:** si la tienes, cuántas personas tiene y cómo las conseguiste.
- 🗓️ **Recursos:** quién va a ejecutar la estrategia y cuántas horas por semana puede dedicarle.

No te preocupes si no tienes todos los datos: el Prompt 0 te guía y la IA te pregunta lo que falte.

Prompt 0 — Tu resumen de contexto

"A partir de ahora vas a ayudarme con la estrategia de Email Marketing de mi negocio. Guarda este contexto y úsalo en todas tus respuestas, sin que yo tenga que repetirlo:

Mi negocio

• Rubro y qué vendo: [completa]
• Países donde vendo: [completa]
• Objetivos de negocio para los próximos meses: [completa]
• Ticket promedio y margen aproximado: [completa]
• Cada cuánto suele volver a comprar una persona (si lo sé): [completa]

A quién le hablo

• Buyer persona (quién compra, qué necesita, qué le frena): [completa]
• Tono comunicacional (cómo hablo y qué evito): [completa]

Mi experiencia previa con Email Marketing

• ¿Envié Campañas alguna vez? [Sí / No]
• Si respondí que sí: con qué herramienta, con qué frecuencia y qué resultados tuve (Tasa de Apertura, clics, ventas), si los conozco: [completa]

Mi Base de Contactos

• ¿Tengo una Base de Contactos? [Sí / No]
• Si respondí que sí: cuántas personas tiene, cómo las conseguí (Formulario, compras, eventos, importada de otra herramienta, otra vía), si dieron su permiso para recibir Emails, de cuándo es y cuándo fue la última vez que les escribí: [completa]
• Si respondí que no: dónde están hoy las personas que podrían suscribirse (redes sociales, WhatsApp, Tienda Online, clientes que me compraron): [completa]

Mis recursos

• Quién va a ejecutar la estrategia y cuántas horas por semana puede dedicarle: [completa]

Si te falta algún dato para responder bien, pregúntamelo antes de contestar."

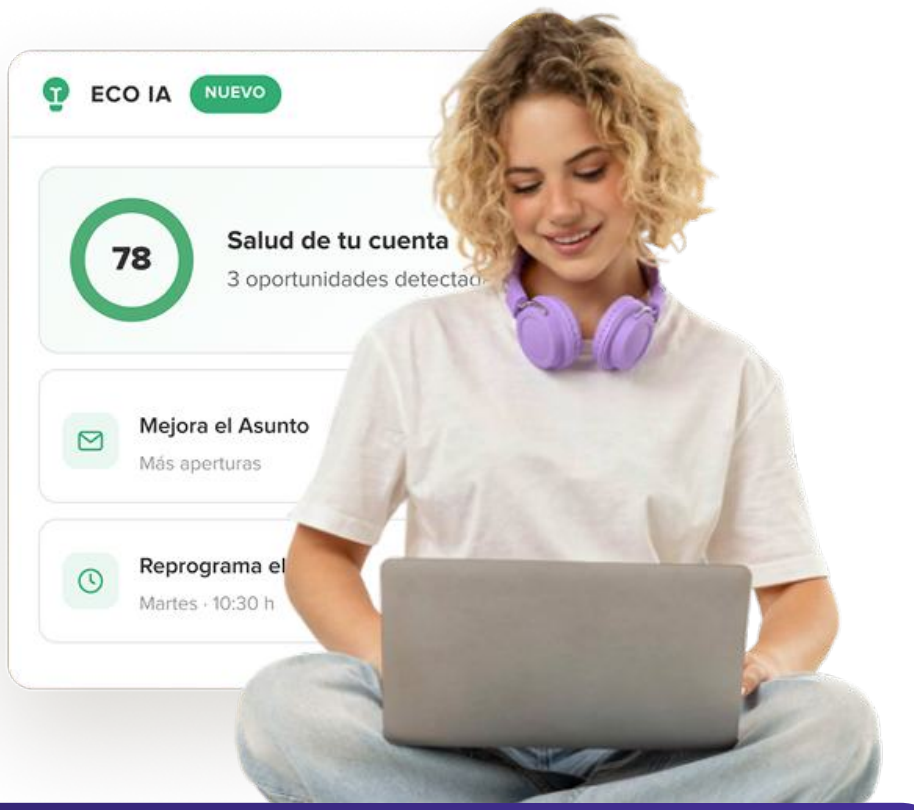
Cómo mantenerlo: trabaja los 20 prompts en esa misma conversación. Si tu IA tiene memoria, instrucciones personalizadas o proyectos, guarda el resumen ahí y no tendrás que pegarlo cada vez. Si abres una conversación nueva, vuelve a pegarlo.

¿Ya tienes cuenta en Doppler? Prueba estos prompts con Eco IA

Lista "Clientes 2026"	Conectada
Campaña "Bienvenida"	Borrador listo
Automation de Carrito Abandonado	Activa

Eco IA es la Inteligencia Artificial que vive dentro de tu cuenta de Doppler. A diferencia de una IA general, ya conoce tus Listas, tus Contactos, tus Campañas y sus métricas, así que no tienes que copiar ni pegar tus números. Puede analizar tu cuenta, armar Campañas, proponer mejoras y crear tu Automation de Bienvenida.

La encuentras en tu Tablero de Inicio, sin costo adicional. A lo largo de la guía vas a ver qué prompts puedes resolver directo con Eco IA.



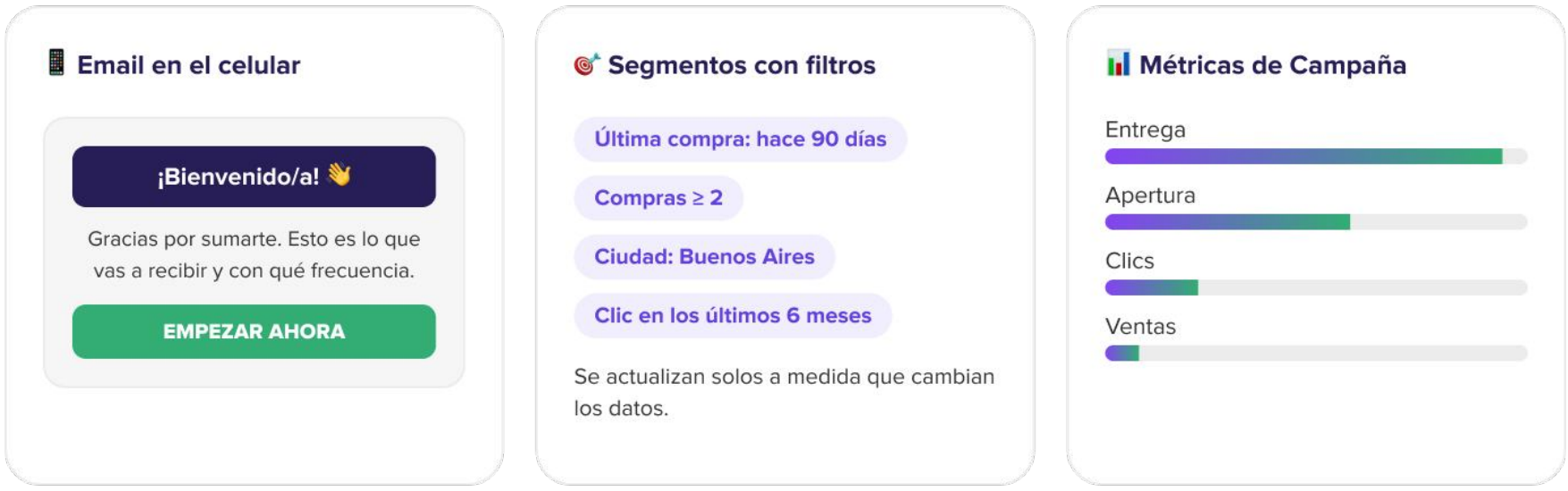
¿Quieres probar estos prompts con tus propios datos?

Crea tu cuenta gratis y pídeselos a Eco IA desde tu Tablero de Inicio.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión y abre Eco IA.

Así se ve en Doppler



1. Planificación y Base de Contactos

1. Objetivo y calendario general



Úsalo cuando estés por empezar con Email Marketing y no sepas por dónde arrancar, más allá de "tengo que mandar algo".

"Quiero armar mi plan de Email Marketing para los próximos 3 meses. Antes de proponerme nada, haz un diagnóstico con el resumen que te di:

1. Dime en cuál de estas situaciones estoy: (a) no tengo Base de Contactos, (b) tengo una Base que nunca usé para enviar Emails, (c) ya envío, pero con resultados flojos, (d) ya envío y quiero optimizar.
2. Si te falta algún dato para decidirlo (tamaño de la Base, cómo la conseguí, resultados anteriores), hazme esas preguntas primero y espera mis respuestas.

Si te falta algún dato para decidirlo (tamaño de la Base, cómo la conseguí, resultados anteriores), hazme esas preguntas primero y espera mis respuestas.

En Doppler: pídele a Eco IA que analice tu cuenta. Te devuelve un diagnóstico con tus números reales y, si estás empezando, te guía paso a paso para crear tu primera Lista y enviar tu primera Campaña.

2. Fechas comerciales y estacionalidad



Úsalo cuando ya tengas tu calendario general pero no sepas qué fechas del año te conviene aprovechar puntualmente.

"Arma mi calendario de fechas comerciales para los próximos 12 meses, con mi rubro y los países donde vendo. Antes de listar, dime qué fechas descartas por no conectar con mi buyer persona y por qué. No quiero una lista de todo el calendario, solo las que tengan sentido para mí.

Entrégame una tabla con estas columnas: fecha, país, por qué conecta con mi buyer persona, tipo de Email que haría y cuántos días antes tengo que empezar a comunicar. Marca las 3 fechas con más potencial según mi ticket y mi margen.

Si hay fechas que cambian según el país o que dependen de datos que no tienes con certeza, avísame para que las verifique."

3. Segmentación de tu Base de Contactos



Úsalo cuando tengas una lista de Contactos pero le mandes el mismo mensaje a todos, sin distinguir quién es quién.

"Quiero segmentar mi Base de Contactos. Antes de proponerme Segmentos, pregúntame qué datos tengo de cada Contacto además del Email (nombre, ciudad, fecha de suscripción o compra, qué compró, clics anteriores) y espera mi respuesta.

Con esos datos, propón entre 3 y 5 Segmentos que pueda armar hoy, sin datos que no tenga. Para cada uno dime: criterio exacto para incluir a una persona, qué mensaje distinto le mandarías y qué objetivo tiene. Cierra con los 2 datos que me conviene empezar a capturar para segmentar mejor más adelante, y cómo pedirlos sin que resulte invasivo."

En Doppler: armas estos Segmentos combinando filtros, y se actualizan solos a medida que cambian los datos de tus Contactos.

4. Segmentación por comportamiento de compra



Úsalo cuando ya hayas separado tu Base por lo básico, pero quieras distinguir entre quién te compra seguido y quién no vuelve hace tiempo.

"Quiero segmentar mi Base según comportamiento de compra. Primero pregúntame si tengo, para cada Contacto, fecha de última compra, cantidad de compras y monto gastado. Si no tengo alguno de esos datos, dime cómo empezar a registrarlo.

Con los datos que sí tengo, define Segmentos con umbrales numéricos concretos. Para 'dejó de comprar', usa el ciclo de recompra que te di en el resumen, no un plazo genérico. Para cada Segmento indica: criterio, tamaño estimado respecto de mi Base, objetivo, el mensaje que le mandarías y la métrica para saber si funcionó. Si mi Base es chica (menos de 500 Contactos), dime si conviene usar menos Segmentos para que cada uno tenga volumen suficiente."

En Doppler: si conectas tu Tienda Online, los datos de compra llegan solos y puedes segmentar por recencia, frecuencia y monto sin cargar nada a mano.

5. Crecimiento de tu Base de Contactos



Úsalo cuando sientas que tu Base de Contactos siempre tiene el mismo tamaño y no sepas qué más ofrecer para que alguien nuevo se sume.

"Quiero hacer crecer mi Base de Contactos. Primero dime qué dos o tres preguntas necesitas hacerme para dar ideas que sirvan: por ejemplo, por qué canales consigo hoy Contactos, dónde pasa tiempo mi buyer persona y qué puedo ofrecer que sea realmente valioso y barato de producir para mí. Espera mis respuestas.

Después, dame 6 ideas de captación ordenadas de mayor a menor impacto según mis recursos. Para cada una indica: dónde se ofrece, qué se ofrece a cambio del Email, el texto de invitación (máximo 15 palabras), esfuerzo estimado en horas y cómo mido si funcionó. Todas deben basarse en que la persona da su permiso de forma clara, sin casillas premarcadas ni listas compradas."

En Doppler: publicas tus Formularios y Landing Pages de captación, y cada persona que se suscribe entra directo a tu Base.

6. Limpieza y salud de la Base de Contactos

Úsalo cuando notes que tus Emails tienen cada vez menos aperturas y sospeches que tu Base tiene Contactos viejos o inactivos.

"Quiero revisar la salud de mi Base. Pregúntame primero: cuándo le escribí por última vez a cada parte de la Base, con qué frecuencia envío, qué porcentaje de mis Emails rebota y si puedo ver quién abrió o hizo clic en los últimos 6 meses. Espera mis respuestas.

Con eso, propón: (a) cómo defino 'inactivo' según mi frecuencia de envío, con un plazo concreto; (b) qué hago distinto con los rebotes permanentes (se eliminan) y con los inactivos (se intenta reconfirmar primero); (c) un Flujo de reconfirmación de 2 Emails antes de sacar a nadie; y (d) qué métricas debería ver mejorar en las siguientes 4 Campañas si la limpieza funcionó. Explícame qué riesgos tiene achicar la Base y por qué igual conviene hacerlo."

En Doppler: Eco IA arma tu plan de limpieza por prioridad: primero los rebotes, después los inactivos y, al final, una estrategia de reactivación.

¿Ya tienes tu plan y tus Segmentos?

Ponlos en marcha hoy con Doppler y envía a cada Contacto el mensaje que le corresponde.

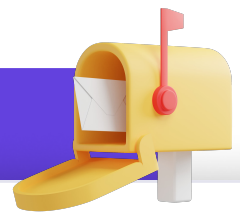
PRUEBA DOPPLER GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión y arma tus primeros Segmentos.



2. Contenido, diseño y buenas prácticas

7. Asuntos que se abren



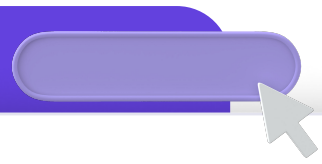
Úsalo cuando ya hayas escrito el Email pero el Asunto te quede genérico y no sepas si alguien lo va a abrir.

"Necesito Asuntos para un Email. Datos de este envío: objetivo [qué quiero que pase], Segmento al que va [cuál], oferta o tema [cuál]. Si te falta alguno de estos datos, pregúntamelo.

Escribe 8 Asuntos agrupados por ángulo (curiosidad, beneficio concreto, urgencia real, personalización, pregunta), con el tono que definimos. Para cada uno agrega un texto de vista previa (preheader) que lo complemente sin repetirlo. Máximo 50 caracteres por Asunto. Evita palabras que suelen activar filtros de spam, como 'gratis' en mayúsculas o signos de exclamación seguidos. Marca los 2 que probarías en un test A/B y explica qué variable compara el test."

En Doppler: Eco IA revisa los Asuntos de tus Campañas anteriores, te propone mejoras y te sugiere tres variantes para tu próximo test A/B. Además, el optimizador de Asuntos con Inteligencia Artificial te ayuda a ajustarlos antes de envia**r.**

8. Copy del botón (CTA)



Úsalo cuando tu Email ya esté armado pero el botón diga algo genérico como "Ver más" y no invite a hacer clic.

"Necesito el texto del botón de un Email. La acción que quiero que haga la persona es [acción] y el botón la lleva a [página o destino]. Si te falta contexto sobre la fricción de esa acción (por ejemplo, si hay que registrarse o pagar), pregúntamelo.

Dame 6 variantes, en segunda persona y con el verbo en imperativo, de máximo 4 palabras. Cada una tiene que describir lo que pasa al hacer clic, no lo que quiero lograr yo. Evita 'Ver más', 'Click aquí' y 'Comprar ahora'. Indica cuál usarías si mi buyer persona tiene [objeción principal] y por qué."

En Doppler: el optimizador de CTAs con Inteligencia Artificial te ayuda a ajustar el texto de tus botones.

9. Diseño y estructura visual del Email



Úsalo cuando tengas el texto y las imágenes listos, pero no sepas en qué orden ponerlos para que se lea bien desde el celular.

"Quiero ordenar un Email. El objetivo único del envío es [objetivo] y tengo estos elementos: [texto, producto, promoción, imágenes]. Pregúntame si falta algo, por ejemplo si tengo logo, colores definidos o si voy a usar una Plantilla.

Dame el esquema de arriba hacia abajo, en texto, indicando qué va en cada bloque (encabezado, imagen principal, texto, botón, pie), cuánto texto máximo por bloque y dónde va el único botón principal. Tiene que lograr que quienes lo abran hagan clic en ese botón y estar pensado para la pantalla del celular: una sola columna, botones fáciles de tocar y texto legible sin hacer zoom.
Si algún elemento mío compite con el objetivo único, dime cuál sacarías y por qué."

10. Email de bienvenida



Úsalo cuando alguien se acabe de suscribir y no tengas un Email de bienvenida armado, o quieras actualizar el que tienes.

"Ayúdame a escribir el Email de bienvenida. Antes de redactar, pregúntame qué le prometí a la persona cuando se suscribió, por qué canal llegó y cuál es la primera acción que me gustaría que haga. Espera mis respuestas.

Escribe 2 versiones: una corta (menos de 80 palabras) y una más completa (hasta 150). Ambas con esta estructura: agradecimiento breve, qué va a recibir y con qué frecuencia, un beneficio inmediato y una sola acción. Con el tono que definimos, cercano y sin lenguaje corporativo. Cierra indicándome cuál recomiendas según mi buyer persona."

En Doppler: cuéntale a Eco IA qué quieres comunicar y arma el borrador completo de tu Email de bienvenida, con los colores y el logo de tu marca. Nada se envía sin tu aprobación.

11. Storytelling de marca



Úsalo cuando quieras mandar un Email que no sea de venta directa, y pienses en contar por qué existe tu negocio.

"Quiero un Email que cuente la historia de mi negocio. No escribas nada todavía: hazme 5 preguntas, una por vez, para sacar los hechos reales (cómo empezó, qué problema vi, un momento difícil, algo que creo y que otros de mi rubro no, qué cambió en la vida de una persona que compró). Espera mis respuestas.

Con mis respuestas, redacta un Email de entre 150 y 200 palabras, con el tono que definimos. Usa solo hechos que yo te di; si falta algún detalle, déjalo entre corchetes para que lo complete yo. Sin frases de folleto ('somos líderes', 'calidad superior') y con un cierre que invite a responder, no a comprar."

12. Newsletter de contenido (no solo venta)



Úsalo cuando sientas que todos tus Emails son promociones y quieras sumar algo de valor entre una promoción y otra, sin saber qué tema elegir.

"Quiero un Email periódico con contenido útil. Pregúntame cuáles son las dudas que más me hace mi buyer persona antes de comprar y qué sé yo de mi rubro que mi competencia suele no explicar. Y confirma, con las horas semanales que te di en el resumen, cada cuánto es realista que lo envíe. Espera mis respuestas.

Dame 8 temas. Para cada uno: la duda concreta que responde, el formato (guía corta, lista, caso real, pregunta y respuesta), cómo conecta con mi oferta sin ser venta directa y un esqueleto de 4 líneas del Email. Propón una proporción entre contenido y promoción para mis envíos y explícame el porqué."

En Doppler: Eco IA también arma Newsletters: le cuentas el tema y te deja la Campaña lista como borrador, con el diseño de tu marca.

13. Cumplimiento y confianza (opt-in / baja)

Úsalo cuando estés por aumentar el volumen de tus envíos y tengas dudas sobre si tus Emails cumplen con lo básico para generar confianza.

"Quiero revisar si mis envíos cumplen buenas prácticas y la normativa de datos personales. Pregúntame cómo conseguí cada grupo de Contactos y si puedo demostrar que dieron su permiso. Espera mis respuestas.

Después, arma un checklist por país (los que te di en el resumen) que separe lo que exige la ley de lo que es solo buena práctica. Incluye: permiso comprobable, identificación de quien envía, motivo por el que la persona recibe el Email, enlace de baja visible y que funcione, y cómo registrar y respetar las bajas. Esto no es asesoría legal: marca claramente lo que no puedas afirmar con seguridad para que lo verifique yo con una fuente oficial o un profesional."

3. Automatizaciones, métricas y mejora continua

14. Automation de bienvenida

Úsalo cuando ya tengas tu Email de bienvenida (prompt 10) y quieras transformarlo en una secuencia de varios mensajes automáticos.

"Quiero armar un Flujo Automatizado de bienvenida. Pregúntame qué quiero que haga una persona nueva en sus primeros 14 días (primera compra, responder, seguirme en redes), qué se le prometió al suscribirse y si hubo un Flujo antes y cómo le fue. Espera mis respuestas.

Dame el Flujo completo. Para cada Email: cuántos días después del anterior, objetivo, Asunto, idea del contenido y la condición para enviarlo. Incluye al menos una ramificación (por ejemplo, si hizo clic o no) y una condición de salida. Cierra con la métrica con la que voy a saber si el Flujo funciona y cuándo revisarlo."

En Doppler: Eco IA crea tu Automation de Bienvenida completo: la Lista, un Email que sale al instante y un segundo Email con una propuesta comercial a los siete días. Tú solo lo revisas y lo activas.

15. Automation de Carrito Abandonado

Úsalo cuando tengas una Tienda Online y notes que hay personas que arman su Carrito pero no terminan de comprar.

"Quiero recuperar Carritos Abandonados. Con el ticket promedio y el margen del resumen, dime si puedo ofrecer un incentivo sin perder dinero y hasta cuánto. Pregúntame también cuánto suele tardar una persona en decidir esta compra y si sé por qué abandonan (costos de envío, falta de confianza, medios de pago); si no lo sé, lista los 5 motivos más probables para mi rubro.

Arma una secuencia de 3 Emails. Para cada uno: cuánto tiempo después del abandono, ángulo (recordatorio, resolver la objeción más probable, incentivo solo en el último y solo si el margen lo permite), Asunto y estructura del texto. Indica la condición de salida (si compra, no recibe más) y la métrica con la que mido el resultado."

En Doppler: conectas tu Tienda Online y el Flujo de Carrito Abandonado se dispara automáticamente, por Email y también por WhatsApp.

¿Ya definiste tu Flujo?

Actívalo hoy en Automation y deja que cada mensaje salga solo, en el momento justo.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión y activa tu primer Flujo.



16. Email post-compra y upsell



Úsalo cuando quieras aprovechar el momento después de una compra para sugerir algo más, sin invadir.

"Una persona acaba de comprar [producto]. Pregúntame cuánto dura ese producto o para qué se usa, y qué otro producto mío le sería realmente útil, no solo más caro. Espera mi respuesta.

Escribe 2 versiones del Email: (A) solo agradecimiento e información útil (cómo usarlo, plazos de entrega), sin vender nada; (B) lo mismo más una sugerencia complementaria al final. Indica cuántos días después de la compra enviaría cada una y cuál conviene según mi ciclo de recompra. Si la sugerencia no se justifica para este producto, dímelo claramente."

17. Reactivación de clientes inactivos



Úsalo cuando tengas clientes que hace tiempo no te compran y quieras intentar recuperarlos sin sonar insistente.

"Quiero reactivar clientes inactivos. Con el ciclo de recompra del resumen, define cuánto tiempo sin comprar indica que una persona está inactiva en mi rubro y no solo 'ausente'. Pregúntame qué compraron antes, si tengo algún dato de por qué se fueron y qué incentivo puedo ofrecer con mi margen.

Arma una secuencia de 3 Emails: (1) recordatorio de valor, sin descuento, (2) una novedad o mejora que justifique volver, (3) última invitación con una pregunta directa sobre si quieren seguir recibiendo mis mensajes. Con un tono que no presione la venta. Indica qué hago con quienes no reaccionan al tercero (conéctalo con la limpieza de la Base) y cuántas reactivaciones espero razonablemente."

18. Encuesta o feedback por Email

Úsalo cuando quieras entender por qué algunos clientes dejaron de comprarte, antes de decidir cómo recuperarlos.

"Quiero entender por qué algunos clientes no vuelven. Primero dime qué decisión voy a poder tomar con las respuestas, y ayúdame a ajustar la pregunta si mi objetivo es vago. Pregúntame también a qué Segmento va dirigido.

Diseña una encuesta de 3 preguntas: una de opción cerrada con los motivos más probables para mi rubro más 'otro', una en escala del 1 al 5 y una abierta y opcional. Sin preguntas que sugieran la respuesta. Escribe el Email que la acompaña, con una forma de responder que se pueda hacer con un clic desde el mismo Email. Dame un plan de lectura: cómo agrupar las respuestas y qué acción tomaría yo ante cada motivo."

19. Lectura de métricas

Úsalo cuando hayas enviado una Campaña y tengas los números de apertura y clics, pero no sepas si son buenos o malos.

"Analiza los resultados de esta Campaña. Datos: tipo de Email [cuál], Segmento [cuál], cantidad enviada [n], entregados [n], aperturas [n], clics [n], ventas o acciones logradas [n], bajas [n], rebotes [n]. Si falta alguno, pregúntamelo.

Dame: (1) las tasas calculadas en cada etapa (entrega, apertura, clic, ventas o acciones logradas); (2) en qué etapa se está cayendo más la Campaña; (3) una hipótesis por etapa y un cambio concreto para probar; (4) un rango de referencia para mi rubro, aclarando que es una estimación y que la mejor comparación es mi propio historial. Ten en cuenta que algunos programas de correo inflan la Tasa de Apertura por sus funciones de privacidad, así que dale más peso a los clics y a las ventas al sacar conclusiones."

En Doppler: Eco IA ya conoce las métricas de tus Campañas, así que puedes pedirle el análisis sin copiar ni pegar números.

20. Priorización de mejoras

Úsalo cuando hayas mandado varias Campañas y quieras saber qué cambiar primero en la próxima, en lugar de modificar todo a la vez.

"Con las últimas Campañas que te voy a pegar, dime qué cambiar primero. Para cada una incluyo: fecha y hora de envío, Segmento, Asunto, tipo de contenido, cantidad enviada y métricas. [pegar datos]

Dame: (1) los patrones que ves y, para cada uno, qué tan confiable es, porque con pocas Campañas la evidencia es débil y quiero que me lo digas; (2) tres hipótesis ordenadas por impacto y esfuerzo; (3) un diseño de test para la primera: que cambie una sola variable, qué tamaño de muestra necesito, cuánto tiempo dejarlo correr, qué métrica decide y qué resultado considero éxito. Si mi Base es demasiado chica para un test A/B confiable, propón una alternativa."

En Doppler: pregúntale a Eco IA cuál de tus Campañas rindió mejor en un período y qué conviene optimizar. Trabaja sobre tu historial real.

Del plan a la acción

Guarda esta guía y vuelve a ella cada vez que te sientas frente a la pantalla en blanco. Con tu IA defines qué enviar y a quién; con Doppler y Eco IA lo pones en marcha y lo automatizas. ¡Pruébalo en tu negocio!

Gratis por 90 días · Sin tarjeta de crédito · Soporte en español

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión y empieza a aplicar estos prompts con Eco IA.

DOPPLER

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? **Inicia sesión**

fromdoppler.com