

Email Marketing para servicios financieros



¿A quién dirigir las campañas?

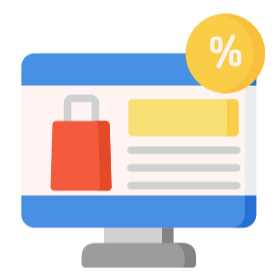
- Clientes actuales y potenciales.
- Empresas públicas y privadas.
- Instituciones aliadas.
- Medios de comunicación.
- Interesados en finanzas y economía

¿Cómo ser relevantes para los usuarios?



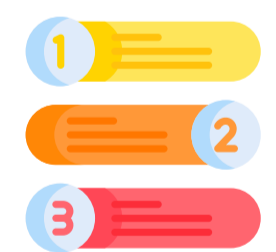
Prepara un set de temas segmentados

Teniendo claridad sobre quiénes conforman tu target, haz una lista con posibles contenidos de interés para cada segmento. Por ejemplo, opciones de ahorro para la primera vivienda.



Visibiliza la cartera de ofertas

Puede que los clientes no conozcan todos tus servicios u ofertas, aunque sepan quién eres. Difúndelos en un correo de fácil lectura, enfocándote en los beneficios para el usuario.



Sé didáctico y claro

A veces, los temas financieros son confusos para el público, lo cual puede alejarlos. Por eso, crea contenidos en formatos que aumenten la comprensión y los hagan más atractivos.



Entrega asesorías confiables

No solo te centres en enviar ofertas o cupones promocionales, diversifica tus campañas aportando asesorías de valor. Adóptalas como contenidos permanentes de tus estrategias.

¿Qué tipo de objetivos se pueden satisfacer?

Nutrir a nuevos usuarios para convertirlos en prospectos.

Incrementar el valor de por vida de los consumidores.

Informar sobre los beneficios de una herramienta.

Medidas para aliviar problemas financieros de los clientes.