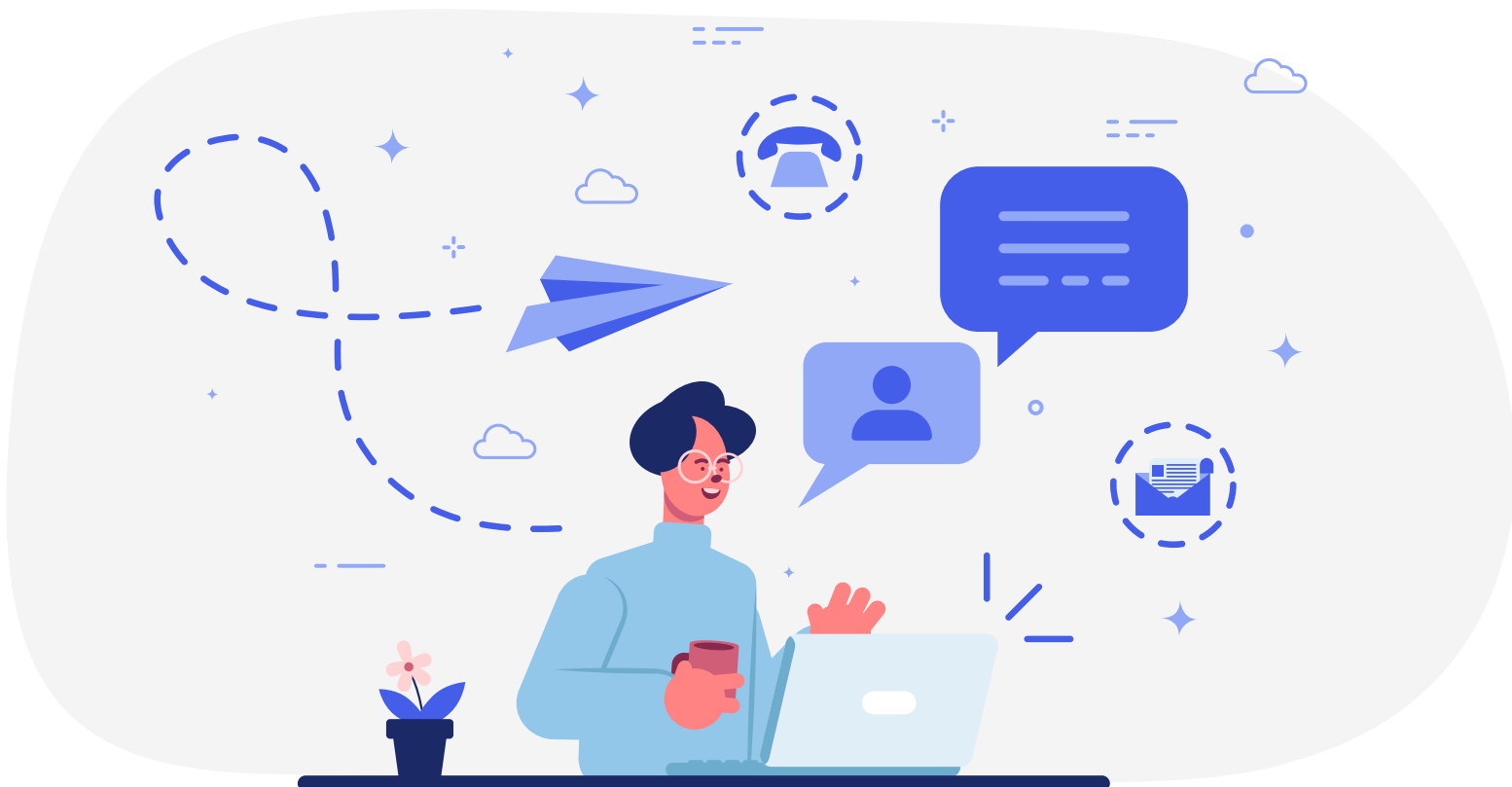


Cómo mejorar la experiencia de usuario con Email Marketing



1

Establece un vínculo emocional

Ofrece un trato personalizado y sé empático, el suscriptor debe saber que entiendes sus necesidades o problemas. Además, en fechas especiales, demuéstrale que lo tienes presente y sorpréndelo con mensajes cercanos, como un saludo de cumpleaños o Navidad.



2

Premia la lealtad con elementos exclusivos

Define los indicadores de lealtad. Por ejemplo, realizar una compra mensual durante tres meses consecutivos. Luego, crea premios atractivos para cada indicador (una asesoría virtual gratuita, una invitación a un evento VIP, etcétera).



3

Comunícate desde el primer contacto

No dejes a tu suscriptor a la deriva. Agradécele, da la bienvenida, hazle sentir que su voto de confianza es muy importante para tu empresa. Preséntate para que sepa lo que puede esperar de ti y comience a identificar tu valor.



4

Emplea la tecnología a favor de tus usuarios

En Fidelizador tienes herramientas para optimizar los envíos, conocer a tus suscriptores y desarrollar una estrategia omnicanal que potenciará tus campañas de email. Por ejemplo, los workflows automatizados, la integración VTEX, el servicio de SMS, el Web Tracking, entre otros.



Consideraciones

- Abre la oportunidad para que tus contactos interactúen con tu marca. Si entregas soporte y servicio al cliente este debe ser oportuno y prolijo.
- Permite que los usuarios escojan lo que desean recibir de ti y en qué momento, ello será clave al momento de personalizar.
- Actualiza y optimiza las plantillas de correo electrónico a dispositivos móviles.

