

# CÓMO VENDER USANDO EL EMAIL TRANSACCIONAL



Estos emails pueden configurarse para incentivar nuevas interacciones por parte del usuario. Pero también, para certificar o confirmar una determinada conversión. Activarlos a tiempo será una significativa dosis de energía para los procesos de venta.

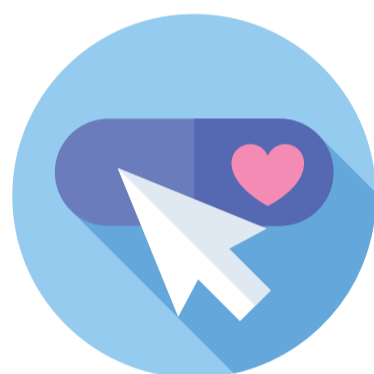


## EMPODERA A TU ASUNTO

Sé claro y conciso desde el comienzo. Dile al destinatario, en pocas palabras, de qué se trata el email. ¿Entrega exitosa de un pedido?, ¿resumen de la compra?, ¿encuesta de satisfacción? Haz que lo sepa antes de abrir el correo.

## CONECTA CON UN CTA ENÉRGICO

Debe responder al objetivo que hayas definido, pero también ser lo suficientemente convincente para captar el clic. Por ejemplo, evidenciar un beneficio por haber acumulado cinco compras el último mes.



## ENTREGA EL COMPLEMENTO PERFECTO

¿Vas a configurar el correo referente al detalle de compra? Sería una buena oportunidad para agregar a él una sección con productos complementarios o semejantes, que podrían ser de interés para el cliente y activar una segunda conversión.

## ¡PIENSA A LARGO PLAZO!



No todo Email Transaccional debe configurarse pensando en ventas directas o inmediatas, eso implicaría una pérdida de oportunidades valiosas. También es necesario impulsar actos que podrían derivar en futuras compras.



Por ejemplo, solicitar recomendaciones de un servicio o producto. Ello será un poderoso incentivo para los actuales y nuevos clientes.