

Checklist Gratuita de Email Marketing para Tiendas Online

¿Listo para crear campañas efectivas que retengan clientes y aumenten ventas? Aquí tienes una checklist paso a paso que te ayudará a optimizar tu email marketing para tiendas online.

1. Segmentación de tu Audiencia

- Divide tu lista de correos según comportamiento, compras previas o ubicación.
- Crea grupos para nuevos clientes, recurrentes e inactivos.
- Usa herramientas como Mailchimp o Klaviyo para facilitar la segmentación.

2. Creación de Campañas Atractivas

- Escribe un asunto claro y llamativo (no más de 50 caracteres).
- Diseña newsletters visualmente atractivas con imágenes de calidad.
- Asegúrate de incluir un ****CTA visible**** (botón o enlace atractivo).
- Personaliza el mensaje usando el nombre del destinatario.

3. Automatización de Correos

- Configura emails de bienvenida para nuevos suscriptores.
- Implementa correos de carrito abandonado con recordatorios personalizados.
- Envía emails post-compra solicitando reseñas o recomendando productos adicionales.

4. Personalización Avanzada

- Usa datos de comportamiento (historial de compras) para sugerir productos.
- Crea ofertas especiales para cumpleaños y aniversarios.
- Ajusta el contenido según la interacción del usuario en correos previos.

5. Análisis y Optimización

- Revisa métricas clave: tasa de apertura, clics (CTR) y conversiones.
- Realiza ****A/B testing**** para probar asuntos, diseños y horarios de envío.
- Ajusta las campañas según el rendimiento obtenido.

6. Frecuencia y Consistencia

- Define una frecuencia de envío adecuada (semanal, quincenal o mensual).
- Asegúrate de enviar contenido relevante y valioso en cada correo.
- Mantén la consistencia visual con tu branding.