

CLASE MAGISTRAL

CINCO CLAVES PARA CONSEGUIR VENTAS CON EMAIL MARKETING



¿De qué situación partes?

- ▶ Una vez has conseguido el email de la visita, se inicia una relación.
- ▶ Debes cuidar esa relación para que la visita empiece a conocerte y comience a confiar en ti.
- ▶ Esa atención la realizas a través de los correos electrónicos.
- ▶ Debes saber lo que debes decir en cada correo para evitar que sean borrados.
- ▶ Porque si tus emails son inadecuados, olvídate de conseguir ventas.
- ▶ No generarás confianza entre tu prospecto y tú.
- ▶ Perderás la oportunidad de generar ventas.



¿Qué quieres conseguir?

- ▶ Construir en poco tiempo una relación de confianza con tu prospecto.
- ▶ Atrapar a tu lector en tu email y mantenerlo leyendo hasta el final.
- ▶ Conseguir que vayan a la página de ventas con la visa en la mano.
- ▶ Hacer que te compren una y otra vez.
- ▶ Convertir a tus clientes en embajadores.
- ▶ Duplicar o triplicar las ventas usando el email.



Un poco de mí

- ▶ Hola, me llamo Verónica Fabra y soy mujer, mamá y empresaria (en ese orden).
- ▶ Mi madre piensa que soy muy paciente.
- ▶ Mis amigos envidian mi energía, fuerza y resiliencia.
- ▶ Y a mis clientes les encanta cómo hago aumentar su facturación solamente eligiendo palabras y disponiéndolas en el orden adecuado.
- ▶ Durante mis años en el mundo directivo, utilicé el email como medio de comunicación persuasivo.
- ▶ El correo electrónico fue mi aliado. Las palabras que escribía, convencían.
- ▶ Amante del conocimiento, decidí estudiar Marketing Digital y me especialicé en Copywriting web, es decir, en escritura persuasiva para la venta
- ▶ Fue entonces cuando decidí emprender con EscriboXti.



1- EL OBJETIVO DEL EMAIL ES QUE HAGA CLIC, NADA MÁS.

- ▶ No intentes vender en el email, no es su función.
- ▶ La venta se debe realizar desde la página de ventas que ya está preparada para ello.
- ▶ Dirige al lector hacia ella añadiendo 4 ó 5 enlaces estratégicos.
- ▶ Allí el lector encontrará toda la información que necesita y la asimilará de forma natural.



2- CADA EMAIL TIENE COMO OBJETIVO UN TEMA ESPECÍFICO

- ▶ No intentes resolver todos los problemas de vez.
- ▶ Elige un tema con el que se esté debatiendo y abórdalo.
- ▶ Llévalo a la superficie y haz que se enfrente a él.
- ▶ Engrandécelo. Preséntale la peor de las posibilidades respecto a ese problema.
- ▶ Incomoda al lector para después posicionar tu servicio como la solución a ese específico problema.



3- ESCRIBE COMO SI ESTUVIERAS CON TU LECTOR TOMANDO TRANQUILAMENTE UN CAFÉ

- ▶ Con esto quiero decir que debes utilizar un lenguaje casual y confortable.
- ▶ La lectura debe resultar fácil. Asegúrate también de que el texto es ligero y ameno.
- ▶ Consigue que el lector se sienta relajado y se le caerán las barreras de la venta.
- ▶ Recuerda: si tus emails son aburridos, no los leerá.



4- USA HISTORIAS EN LOS EMAILS

- ▶ Porque las historias gustan y gustarán siempre, debes incorporarlas en tus emails.
- ▶ Usa historias para conectar con el lector.
- ▶ Piensa en cómo puedes conectar tu historia con la objeción más frecuente de tu prospecto.
- ▶ Enseña cómo tu solución le ha cambiado la vida a tal y cuál persona.
- ▶ Porque una historia da vida a la solución que aportas.
- ▶ Intenta conectar algo de la historia con una necesidad, un deseo, un problema, un anhelo.



5- NO TE OLVIDES DE LOS CLIENTES

- ▶ No envíes tus emails solo a los prospectos, incluye también a los clientes.
- ▶ Un cliente que ha comprado, comprará otra vez.
- ▶ Su confianza ya la tienes ganada, no lo desaproveches.



Resumen de las 5 claves para tener emails efectivos

- 1- EL OBJETIVO DEL EMAIL ES QUE HAGA CLIC, NADA MÁS.
- 2- CADA EMAIL TIENE POR OBJETIVO UN TEMA ESPECÍFICO.
- 3- ESCRIBE COMO SI ESTUVIERAS CON TU LECTOR TOMÁNDOTE TRANQUILAMENTE UN CAFÉ.
- 4- USA HISTORIAS EN LOS EMAILS.
- 5- NO TE OLVIDES DE LOS CLIENTES.





MUCHAS GRACIAS

