



# PROYECTO RETO DEMOGRÁFICO VALLE DE RICOTE

EMAIL MARKETING  
PARA  
COMERCIANTES



MINISTERIO  
PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA  
Y EL RETO DEMOGRÁFICO

PROMUEVE

Smart  Peach

# ÍNDICE

## **Parte 1: Introducción al Email Marketing.**

- Presentación del taller y objetivos
- Beneficios de participar en este taller
- Qué es el Email Marketing y su importancia

## **Parte 2: Definición de la Estrategia de Email Marketing**

- Importancia de metas bien definidas:
- Identificación del público objetivo y segmentación:
- Diseño de la estructura de la campaña y definición de contenidos:

## **Parte 3: Creación de una cuenta en Mailchimp**

## **Parte 4: Creación de la Campaña de Email Marketing**

## Parte 1: Introducción al Email Marketing.

### Presentación del taller y objetivos.

En este módulo inicial estableceremos las bases para el resto del curso. Los objetivos específicos que nos proponemos lograr a lo largo de estas sesiones y cómo estos objetivos contribuirán directamente al éxito de sus negocios son:

- 1. Comprender los fundamentos del Email Marketing:** al finalizar el curso, los participantes deberán tener una comprensión sólida de los conceptos fundamentales del Email Marketing, incluyendo su definición, evolución, y su papel en el contexto del marketing digital.
- 2. Definir objetivos claros para las campañas de Email:** los alumnos aprenderán a establecer objetivos específicos y medibles para sus campañas de Email Marketing, alineados con las metas generales de sus negocios. Esto incluirá la capacidad de aplicar el enfoque SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes, Temporales) para la formulación de objetivos.
- 3. Identificar y segmentar audiencias de manera efectiva:** los participantes adquirirán habilidades para identificar a su público objetivo y segmentar sus listas de contactos de manera estratégica. Esto incluirá la comprensión de la importancia de la personalización en el Email Marketing.
- 4. Dominar el uso de la plataforma Mailchimp:** al finalizar el curso, los participantes deben sentirse cómodos utilizando Mailchimp como herramienta principal para la gestión de sus campañas de Email Marketing. Esto incluirá la creación y configuración de cuentas, importación de listas, diseño de plantillas y la utilización de funciones avanzadas.
- 5. Analizar y optimizar campañas con métricas relevantes:** los alumnos aprenderán a interpretar métricas clave, como tasas de apertura, clics, conversiones, y más. Además, adquirirán la capacidad de ajustar y optimizar sus estrategias en función de los resultados analizados, mejorando continuamente el rendimiento de sus campañas.

### Beneficios de participar en este taller.

Al finalizar este taller, no solo habrás adquirido conocimientos teóricos sobre Email Marketing, sino que también habrás desarrollado habilidades prácticas que podrás aplicar de inmediato en tus estrategias comerciales. Desde el diseño efectivo de campañas hasta la interpretación de métricas clave, cada paso tiene como objetivo que puedas gestionar tus campañas de manera eficiente y vean resultados tangibles en sus negocios.

### Qué es el Email Marketing y su importancia.

#### Qué es el Email Marketing.

El Email Marketing se define como una estrategia que capitaliza el correo electrónico como medio primordial para conectarse con la audiencia de manera directa y personalizada. A diferencia de otros canales de comunicación, el Email Marketing se centra en la entrega de mensajes a la bandeja de entrada del destinatario, permitiendo una interacción exclusiva y adaptada a las preferencias individuales.

### **Importancia del Email Marketing.**

Antes de sumergirnos en los objetivos específicos, es esencial comprender la importancia fundamental que el Email Marketing ha adquirido en el panorama empresarial actual. En un mundo digital abrumado por un flujo constante de información, el correo electrónico persiste como una herramienta inigualable, proporcionando una vía directa y personalizada para establecer conexiones significativas con la audiencia de una empresa.

#### 1. Vía directa y personalizada:

El Email Marketing se destaca como una vía directa para comunicarse con los clientes. En comparación con las redes sociales u otros canales, el correo electrónico llega directamente a la bandeja de entrada de los usuarios, ofreciendo un espacio exclusivo para la interacción. Además, la capacidad de personalizar mensajes permite adaptar las comunicaciones a las preferencias individuales de cada destinatario, generando así una conexión más profunda y significativa.

#### 2. Construcción de relaciones sólidas:

El Email Marketing se erige como una herramienta poderosa para construir y mantener relaciones sólidas con los clientes. Al proporcionar contenido valioso y relevante de manera regular, las empresas pueden fortalecer la conexión emocional con su audiencia. La consistencia en la entrega de información útil y perspicaz contribuye a la confianza del cliente y a la percepción positiva de la marca.

#### 3. Mantenimiento de la información:

El Email Marketing se revela como una herramienta efectiva para mantener a los clientes informados. Desde actualizaciones sobre productos y servicios hasta noticias y ofertas exclusivas, el correo electrónico ofrece un canal eficiente para mantener a la audiencia actualizada. Esto no sólo alimenta la lealtad del cliente, sino que también asegura que la marca permanezca en la mente de los consumidores cuando tomen decisiones de compra.

#### 4. Incremento efectivo de las ventas:

El Email Marketing se traduce en un aumento efectivo de las ventas. Al diseñar estrategias de marketing cuidadosamente segmentadas y personalizadas, las empresas pueden influir en las decisiones de compra de manera directa. La capacidad de enviar ofertas exclusivas, recomendaciones personalizadas y recordatorios estratégicos convierte al correo electrónico en una herramienta clave para impulsar las conversiones y maximizar el retorno de inversión.

El Email Marketing no solo sobrevive en la era digital, sino que se convierte en una herramienta esencial para la comunicación empresarial. Desde la construcción de relaciones hasta el aumento de las ventas, su versatilidad y alcance lo convierten en un componente crucial en la estrategia global de marketing de cualquier empresa

## **Parte 2: Definición de la Estrategia de Email Marketing.**

En este módulo nos concentraremos en la formulación de objetivos claros y medibles para sus campañas. La clave para el éxito en el Email Marketing radica en comprender a fondo sus metas y cómo estas se conectan directamente con el crecimiento de su negocio.

Desde ejemplos concretos hasta la aplicación del enfoque SMART, abordaremos cada aspecto para garantizar que sus objetivos no solo sean aspiracionales, sino también alcanzables. Además, exploraremos la importancia de conocer a su audiencia y cómo la segmentación de su lista de contactos se convierte en una herramienta poderosa para personalizar el contenido y hacerlo más relevante. Todos estos elementos sientan las bases para campañas de Email Marketing orientadas al éxito.

Lo haremos a través de ejemplos concretos en cada caso.

### **Importancia de metas bien definidas:**

Establecer metas bien definidas es esencial para guiar sus esfuerzos de Email Marketing.

Definir metas claras y precisas es fundamental para cualquier estrategia de marketing, incluida la de email marketing. Las metas bien definidas actúan como un mapa que guía todas las acciones y decisiones que se tomen en la campaña. Estas metas no solo ayudan a mantener el enfoque en lo que realmente importa, sino que también permiten medir y evaluar el éxito de las campañas de manera objetiva. Sin metas claras, los esfuerzos pueden dispersarse, lo que dificulta la optimización de las estrategias y la obtención de resultados efectivos. Ejemplos concretos de objetivos:

Un ejemplo concreto podría ser aumentar la tasa de conversión en un 15% en los próximos tres meses. Esto proporciona una dirección clara y permite una evaluación precisa del rendimiento.

Si por ejemplo, si su objetivo es fortalecer la lealtad del cliente, podría establecer metas específicas como aumentar la participación en programas de fidelidad en un 20% o incrementar las reseñas positivas en un 25%.

- Aplicación del enfoque SMART

El enfoque SMART es una metodología eficaz para establecer objetivos claros y alcanzables. SMART es un acrónimo que significa Específico, Medible, Alcanzable, Relevante y Temporal. Aplicar este enfoque en el email marketing ayuda a asegurar

que los objetivos establecidos sean claros y se puedan seguir de manera efectiva. A continuación, se desglosa cada componente del enfoque SMART:

1. **Específico:** Un objetivo debe ser claro y específico para que todos los involucrados entiendan exactamente qué se quiere lograr. Por ejemplo, en lugar de decir "mejorar la tasa de apertura", un objetivo específico sería "aumentar la tasa de apertura de correos electrónicos del 15% al 18% en los próximos tres meses".
2. **Medible:** Es importante que los objetivos puedan medirse para poder rastrear el progreso y determinar cuándo se han alcanzado. Esto implica definir métricas y herramientas de seguimiento adecuadas. Un ejemplo de objetivo medible sería "aumentar las ventas en un 10%".
3. **Alcanzable:** Los objetivos deben ser realistas y alcanzables, considerando los recursos y limitaciones disponibles. Esto no significa que los objetivos no deban ser ambiciosos, pero deben ser posibles. Por ejemplo, establecer un objetivo de "aumentar las ventas en un 10% en dos meses" debería ser alcanzable con el equipo y recursos actuales.
4. **Relevante:** Los objetivos deben ser relevantes y alinearse con las metas generales del negocio. Esto asegura que los esfuerzos de marketing contribuyan al éxito global de la empresa. Un objetivo relevante para una empresa que busca mejorar la lealtad del cliente podría ser "incrementar la participación en el programa de fidelidad en un 20%".
5. **Temporal:** Un objetivo debe tener un plazo definido, lo cual proporciona un sentido de urgencia y ayuda a enfocar los esfuerzos. Por ejemplo, "aumentar las ventas en un 10% a través de campañas de Email Marketing en los próximos dos meses" establece un marco temporal claro.

Aplicar el enfoque SMART a los objetivos de email marketing facilita la planificación y ejecución de estrategias efectivas, asegurando que cada campaña tenga una dirección clara y que su impacto pueda ser evaluado con precisión

Para aplicar el enfoque SMART, un objetivo específico podría ser: "Aumentar las ventas en un 10% (medible) a través de campañas de Email Marketing dirigidas a clientes leales en los próximos dos meses (temporal)".

- Vinculación de objetivos con resultados comerciales:  
Vincular los objetivos de email marketing con los resultados comerciales es crucial para demostrar el impacto real de las campañas en el negocio. Esta vinculación asegura que los esfuerzos de marketing no solo sean medibles, sino también alineados con las metas generales de la empresa, como el aumento de ingresos, la mejora de la satisfacción del cliente o la expansión del mercado. Al establecer objetivos de email marketing que estén directamente relacionados con los resultados comerciales, se puede justificar la inversión en marketing y asegurar un retorno de inversión (ROI) positivo. Por ejemplo, si el objetivo es aumentar la tasa de apertura en un 20%, vincule esto directamente a resultados comerciales, como un aumento en las conversiones y, por ende, en los ingresos.

## Identificación del público objetivo y segmentación:

- Importancia de conocer a la audiencia:

Conocer a fondo a la audiencia implica no solo datos demográficos, sino también comprender sus comportamientos, preferencias y desafíos. Para una mujer empresaria en el mundo rural, esto podría significar entender las necesidades específicas de sus clientes en la comunidad. Por ejemplo, una empresaria que vende productos artesanales podría realizar encuestas para descubrir qué tipos de productos son más valorados por sus clientes rurales, así como sus preferencias de compra (online o en ferias locales), y los desafíos que enfrentan, como la falta de acceso a tiendas físicas o a ciertos productos.

- Proceso de segmentación de lista de contactos:

Segmentar la lista implica dividirla en grupos basados en criterios específicos. Una mujer empresaria en el mundo rural podría segmentar su lista de contactos según varios criterios. Por ejemplo, si tiene una granja que produce lácteos y productos agrícolas, podría segmentar sus contactos en grupos como "clientes locales", "clientes de mercados urbanos" y "distribuidores minoristas". Esto le permitiría enviar campañas de marketing específicas, como promociones de productos frescos para clientes locales y descuentos por volumen para distribuidores.

- Personalización como clave del éxito:

La personalización implica más que simplemente incluir el nombre del destinatario. Para una mujer empresaria rural, esto podría significar adaptar el contenido del email a las preferencias individuales de sus clientes. Por ejemplo, si tiene una tienda de productos orgánicos, podría enviar recomendaciones de productos basadas en las compras anteriores de cada cliente. Si sabe que un cliente prefiere productos sin gluten, podría personalizar los correos electrónicos para resaltar los nuevos productos sin gluten disponibles en su tienda.

- Estrategias para segmentación eficaz:

Pueden incluir:

1. **Segmentación geográfica:** Para promociones locales, una empresaria que produce y vende miel puede ofrecer descuentos especiales o entrega gratuita a clientes dentro de su región rural específica.
2. **Segmentación por historial de compras:** Una empresaria que vende productos artesanales podría revisar el historial de compras de sus clientes y ofrecer productos complementarios o nuevos lanzamientos que se alineen con las compras anteriores de cada cliente.

3. **Segmentación por comportamiento:** Para reactivar clientes inactivos, una empresaria que ofrece talleres de artesanía podría identificar a los clientes que no han asistido a un taller en los últimos seis meses y enviarles una invitación personalizada con un descuento para su próximo taller.

## Diseño de la estructura de la campaña y definición de contenidos:

- Organización del flujo de la campaña:

La campaña debe seguir un flujo lógico, desde la introducción hasta el llamado a la acción. Para una mujer empresaria en el mundo rural, un flujo de campaña podría ser:

1. **Apertura:** Un saludo cálido que refleje la autenticidad y cercanía de su negocio rural.
2. **Presentación del producto:** Introducción a un nuevo producto artesanal o agrícola, destacando sus beneficios y origen local.
3. **Testimonios:** Historias de clientes satisfechos de la comunidad rural que han utilizado sus productos, mostrando cómo han mejorado su vida o negocio.
4. **Oferta especial:** Promociones exclusivas para los suscriptores del correo electrónico, como descuentos en la primera compra o paquetes de productos a precios especiales.
5. **Llamada a la acción:** Invitación clara y directa a visitar la tienda online, asistir a una feria local donde estará presente, o contactar para más información.

- Importancia de la coherencia:

La coherencia visual y de mensaje refuerza la identidad de la marca. Para una mujer empresaria rural, esto podría significar:

1. **Colores:** Usar una paleta de colores que refleje la naturaleza y autenticidad de su negocio, como tonos verdes y terrosos.
2. **Tipografía:** Elegir una tipografía que sea fácil de leer y que al mismo tiempo transmita calidez y cercanía.
3. **Tono de voz:** Mantener un tono amigable y cercano, que refleje la relación personal que tiene con su comunidad y clientes.

- Definición de contenidos impactantes:

Contenidos impactantes van más allá de simples promociones. Para una empresaria rural, ejemplos pueden incluir:

1. **Historias de clientes:** Compartir historias inspiradoras de otros clientes rurales que han tenido éxito gracias a sus productos, como una granjera que incrementó su producción utilizando sus herramientas.
2. **Tutoriales:** Crear tutoriales sobre cómo utilizar sus productos, como recetas con ingredientes locales o guías de cultivo para agricultores.

3. **Contenido exclusivo:** Ofrecer contenido exclusivo para sus suscriptores, como acceso anticipado a nuevos productos o invitaciones a eventos locales.

- Adaptación a diferentes segmentos:

Cada segmento puede tener preferencias únicas. Para una mujer empresaria en el mundo rural, adaptar el contenido según estas preferencias podría incluir:

1. **Segmento interesado en ofertas:** Enviar correos electrónicos centrados en descuentos y promociones especiales, como ventas estacionales de productos agrícolas o paquetes de productos artesanales.
2. **Segmento interesado en contenido educativo:** Enviar correos con guías, tutoriales y artículos informativos sobre prácticas agrícolas sostenibles o técnicas artesanales.
3. **Segmento interesado en historias de clientes:** Enviar correos que destaquen testimonios y casos de éxito de clientes locales, mostrando el impacto positivo de sus productos en la comunidad.

## Parte 3: Creación de una cuenta en Mailchimp.

Ahora, manos a la obra. Te guiaremos a través del proceso paso a paso para la creación de tu cuenta en Mailchimp. Desde la elección del plan que se adapte a tus necesidades hasta la configuración de opciones básicas, aseguraremos que tu cuenta esté lista para desplegar estrategias de Email Marketing efectivas.

### Paso 1: Accede al sitio web de Mailchimp.

Dirígete al sitio web de Mailchimp ([www.mailchimp.com](http://www.mailchimp.com)) y haz clic en "Iniciar gratis" para iniciar el proceso de creación de tu cuenta.

The screenshot shows the Mailchimp pricing page with the title "¿Qué hay en cada plan?". At the top, there is a search bar, a language selector set to "ES", and contact information: "Ventas: 900 431 515". There are two buttons: "Inicia sesión" and "Iniciar gratis". Below the title, there is a dropdown menu for "¿Cuántos contactos hay en tu lista?" set to "500" and a currency selector set to "EUR". The main content area displays four pricing plans in a grid:

Plan	Mejor valor
<b>Premium</b> Desde €329 <sup>33</sup> /mes*	<b>Standard</b> <b>Gratis</b> durante 1 mes Después, comienza desde: €18,82 /mes*
<b>Essentials</b> <b>Gratis</b> durante 1 mes Después, comienza desde: €12,23 /mes*	<b>Free</b> €0 /mes*

Each plan has a corresponding button: "Comprar ahora" for Premium, and "Suscribirse gratis" for Standard, Essentials, and Free.

\*El precio también está sujeto a **cargos adicionales por excedente**. Free incluye hasta 500 contactos, con 1.000 envíos por mes y un límite diario de 500. El límite de envío mensual es 10x para Essentials, 12x para Standard y 15x para Premium, multiplicado por el límite de contactos de tu plan específico.

## Paso 2: Completa tus Datos.


Rellena la información requerida para registrarte. Esto incluirá tu nombre, dirección de correo electrónico y la creación de una contraseña segura. Una vez completado, haz clic en "Registro".

# Regístrate en Mailchimp

Crea una cuenta gratis o [inicia sesión](#)

**Correo electrónico de la empresa**

**Nombre de usuario**

**Contraseña**  **Mostrar**

No quiero recibir correos electrónicos sobre Mailchimp, actualizaciones de productos y funciones de Intuit relacionadas, ni tampoco prácticas recomendadas de marketing ni promociones de Mailchimp. Al no marcar la casilla, acepto que se me suscriba de forma predeterminada.

Al crear una cuenta, aceptas nuestras [Condiciones](#) y declaras haber leído y estar de acuerdo con la [Declaración de privacidad global](#).

**Registro**

### Paso 3: Verificación de cuenta.

Mailchimp enviará un correo electrónico a la dirección que proporcionaste. Ve a tu bandeja de entrada, encuentra el correo electrónico de verificación y haz clic en el enlace para confirmar tu cuenta.

### Paso 4: Completa tu perfil.

Después de la verificación, inicia sesión en tu cuenta Mailchimp. Completa tu perfil añadiendo información como tu nombre, apellido y detalles de la empresa. Esta información ayudará a personalizar tus campañas de Email Marketing.

Ahora rellenamos nuestros datos y Mailchimp nos preguntará para qué queremos usarlo.



## Háblanos un poco de ti

Nombre

Apellidos

Denominación social

Siempre puedes cambiar esta opción más adelante en la configuración de la cuenta.

Número de teléfono  Recomendado

## ¿Cuál es tu principal objetivo con Mailchimp?

Impulse las ventas, los ingresos o las conversiones

Envíe correos electrónicos que las personas encuentren útiles o entretenidos

Aumentar mi lista de suscriptores de correo electrónico

solo estoy revisando cosas

Ahora nos pregunta sobre las características de nuestra empresa:

## ¿Cuáles son las características más destacadas de tu empresa?

Usaremos tus selecciones para guiarte en la plataforma.

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Plantillas de correo electrónico | <input type="checkbox"/> Informes avanzados         |
| <input type="checkbox"/> Marketing por SMS                | <input type="checkbox"/> Automatizaciones           |
| <input type="checkbox"/> Formularios y páginas de destino | <input type="checkbox"/> Horas de envío optimizadas |
| <input type="checkbox"/> Contenido generado por IA        | <input type="checkbox"/> Segmentación de contactos  |
| <input type="checkbox"/> CRM                              | <input type="checkbox"/> Pruebas A/B                |

**Siguiente**

Omitir

Estas preguntas, las hace Mailchimp para adaptar su interfaz a tus objetivos, así que responderemos con sinceridad.

Nos vuelve a preguntar ¿Qué quieres explorar primero? Seleccionamos, Email ya que automatizaciones y formularios son temas más pros y aquí estamos empezando.

## ¿Cómo vendes los productos a tus clientes?

Te recomendamos automatizaciones, integraciones y otras funciones adaptadas a tu forma de hacer negocios.

Selecciona todas las opciones que correspondan.

**Nuestro propio sitio web**  
Los clientes pueden hacer compras directamente en nuestra tienda en línea o aplicación

**Ubicación física**  
Los productos se venden en persona en una tienda efímera o permanente

**Mercados de Internet**  
Etsy, Amazon, Mindbody, etc.

**Proceso de consulta**  
Interacciones individuales con los clientes (por correo electrónico, a través de un formulario, en persona)

**Redes sociales**  
Las transacciones se hacen directamente en Instagram, Pinterest, etc.

**Siguiente**    Ahora mismo no vendemos nada

Ahora nos dirá si queremos importar nuestra marca, para lo que tendremos que ingresar la dirección de nuestra web de negocio. Con esto se importará logotipo, web y otros datos que servirán para mostrarnos diseños preestablecidos en el constructor de plantillas.



Obtén diseños personalizados

## Importa tu marca

Importaremos algunos datos básicos, como tu logotipo, imágenes, colores y tipos de letra con el objetivo de ayudarte a crear diseños de correo electrónico personalizados. ¡Mola mucho!

URL del sitio web

Al hacer clic en "Siguiente", declaras y garantizas que todo el contenido de este sitio web es de tu propiedad o tienes permiso para utilizarlo.

Siguiente

Omitir

La siguiente pregunta, es trampa y nos pregunta cuántos suscriptores tenemos, seleccionamos 500 o menos para que no nos haga comprar un plan mayor.

## ¿Cuántos contactos de correo electrónico tienes?

Con una estimación nos vale. Según tu respuesta, te haremos recomendaciones para ampliar y gestionar tu público.

Selecciona tu intervalo de contactos

Siguiente

Omitir

Sigue con las preguntas; recuerda que esto es para adaptar la interfaz a tus necesidades, así que contesta la verdad.

## Paso 5: Explora los planes de Mailchimp.

Mailchimp ofrece diferentes planes, incluyendo un plan gratuito. Explora las opciones de plan para elegir el que mejor se adapte a tus necesidades y presupuesto.

Selecciona una cantidad de contactos: 0 - 500

**¡Pruébalo antes de comprar!**

Prueba gratis el plan Standard o Essentials sin riesgo durante 1 mes. Cambia de plan o cancelalo en cualquier momento.

[Condiciones de la prueba](#)

**Premium**

Nuestras herramientas más avanzadas, contactos ilimitados y asistencia prioritaria: todo pensando en los equipos.

**€329**  
/mes\*

[Comprar ahora](#)

\*Se aplican costes adicionales si se supera el límite de contactos o de envío de correos electrónicos. [Más información](#)

Mejor valor

**Standard**

Consigue aún más ventas con la personalización, las herramientas de optimización y las automatizaciones mejoradas.

**Gratis** durante 1 mes

Entonces **€19** /mes\*

[Iniciar prueba gratuita](#)

\*Se aplican costes adicionales si se supera el límite de contactos o de envío de correos electrónicos. [Más información](#)

**Essentials**

Envía el contenido apropiado en el momento adecuado gracias a las características de programación y pruebas.

**Gratis** durante 1 mes

Entonces **€12** /mes\*

[Iniciar prueba gratuita](#)

\*Se aplican costes adicionales si se supera el límite de contactos o de envío de correos electrónicos. [Más información](#)

**Gratis**

Todo lo que necesitan las empresas que acaban de comenzar.

**€0**  
/mes\*

[Continuar con el plan Free](#)

\*El envío se detendrá si se supera el límite de contactos o de envío de correos electrónicos. [Más información](#)

<a href="#">Envíos por correo electrónico mensuales</a>	150,000	6000	5000	1000
<a href="#">Usuarios</a>	Ilimitados	5 puestos	3 puestos	1 puesto
<a href="#">Públicos</a>	Ilimitadas	5 públicos	3 públicos	1 público
<a href="#">Atención al cliente</a>	Soporte prioritario y telefónico	Soporte ininterrumpido por chat y correo electrónico	Soporte ininterrumpido por chat y correo electrónico	Soporte por correo electrónico los primeros 30 días
<a href="#">Incorporación personalizada</a>	4 sesiones	1 sesión	×	×
<span style="background-color: #007bff; color: white; padding: 2px;">Beta</span> <a href="#">Intuit Assist con Mailchimp™</a>	Complemento sin coste adicional	Complemento sin coste adicional	×	×
<a href="#">Asistente creativo</a>	✓	✓	Limitado	Limitado

## Paso 6: Selecciona tu plan.

Una vez que hayas elegido un plan, sigue las instrucciones para seleccionar la frecuencia de envío, el tipo de industria y otros detalles relevantes. Esto ayudará a personalizar aún más tu experiencia con Mailchimp.

### Importación y segmentación de la lista de contactos en mailchimp

Con tu cuenta de Mailchimp en funcionamiento, ahora te explicaremos un paso crucial: la importación y segmentación de tu lista de contactos. Este proceso no solo garantiza una organización eficiente de tus suscriptores, sino que también establece las bases para mensajes personalizados y relevantes. Paso 1: Accede a tu Cuenta de Mailchimp

Paso 1: Inicia sesión en tu cuenta de Mailchimp y dirígete al panel de control.

Paso 2: Navega a la Sección "Audience" (Audiencia)

En el menú principal, selecciona la pestaña "Audience" (Audiencia). Aquí es donde administrarás y organizarás tu lista de contactos.

#### Paso 3: Selecciona "View Audiences" (Ver Audiencias)

Dentro de la sección "Audience", haz clic en "View Audiences" (Ver Audiencias). Aquí verás la lista de audiencias existentes o crearás una nueva si aún no lo has hecho.

#### Paso 4: Importa tus Contactos

Si aún no has importado tu lista de contactos, haz clic en el botón "Import Audience" (Importar Audiencia). Sigue las instrucciones para cargar tu lista desde un archivo CSV u otra plataforma compatible.

#### Paso 5: Configura Opciones de Importación

Mailchimp te guiará a través de opciones de importación. Asegúrate de mapear correctamente los campos del archivo a los campos correspondientes en Mailchimp, como nombre, correo electrónico, etc.

#### Paso 6: Completa el Proceso de Importación

Una vez configuradas las opciones de importación, completa el proceso. Mailchimp realizará la importación y te notificará una vez que esté completa.

#### Paso 7: Segmenta tu Lista de Contactos

Después de importar tus contactos, es el momento de segmentar tu lista. Dentro de la audiencia, haz clic en "Manage Audience" (Gestionar Audiencia) y selecciona "Segments" (Segmentos).

#### Paso 8: Crea un Nuevo Segmento

Haz clic en "Create A Segment" (Crear un Segmento) y elige los criterios de segmentación que se adapten a tus necesidades. Puedes segmentar por información demográfica, historial de compras, comportamiento de apertura de correos electrónicos, entre otros.

#### Paso 9: Define Criterios de Segmentación

Configura los criterios de segmentación según tus objetivos. Por ejemplo, podrías crear un segmento para clientes frecuentes, aquellos que han abierto recientemente tus correos, o cualquier otro criterio relevante.

#### Paso 10: Guarda y Aplica el Segmento

Una vez que hayas definido tus criterios de segmentación, guarda el segmento y

aplícalo. Ahora, tendrás segmentos específicos en tu lista de contactos que puedes usar para campañas dirigidas y personalizadas.

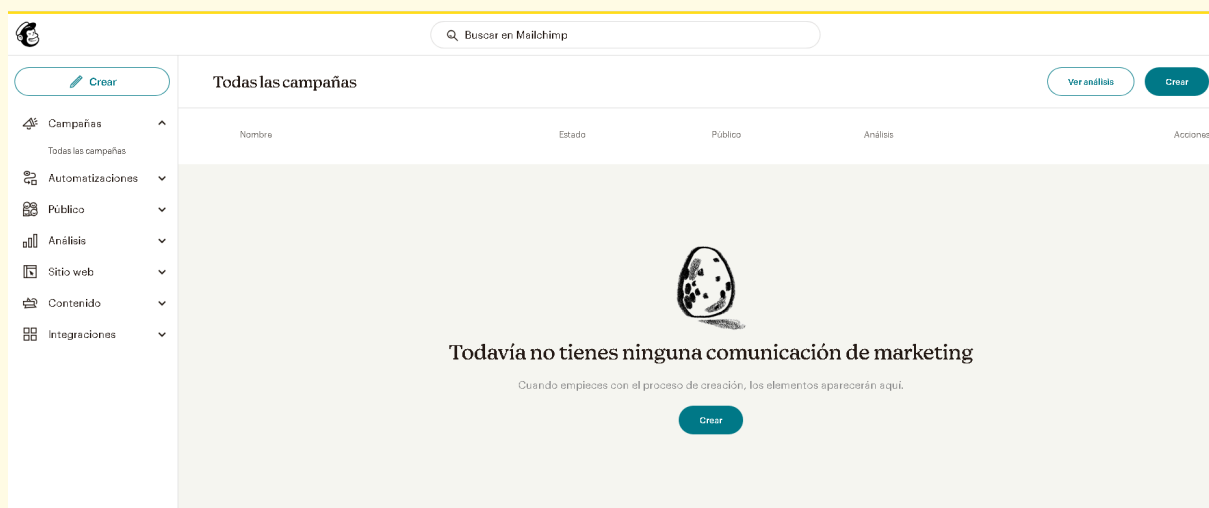
Con estos pasos, has completado con éxito la importación y segmentación de tu lista de contactos en Mailchimp. Esta organización eficiente te permitirá adaptar tus campañas a las necesidades específicas de cada segmento, maximizando la efectividad de tus estrategias de Email Marketing. ¡Listo para enviar mensajes personalizados y relevantes a tu audiencia!

## Parte 4: Creación de la Campaña de Email Marketing.

Mailchimp es una plataforma líder en la gestión de campañas de email marketing, que ofrece una amplia gama de herramientas para personalizar, enviar y monitorear correos electrónicos de manera eficiente y efectiva. A continuación, aprenderemos cómo configurar y lanzar una campaña desde cero

Las herramientas que de que dispone mailchimp no solo nos simplifican el proceso de creación, sino que también te permiten generar correos atractivos y efectivos que capturan la atención de tu audiencia.

### **Paso 1: Empezamos accediendo al apartado de “campañas”:**



Y la configuramos siguiendo los pasos que nos marca la herramienta:

# Crea algo que llame la atención

Se basa en las prácticas recomendadas

Prueba a crear una de estas opciones:



**Correo electrónico ordinario**

Utiliza nuestro generador de correo electrónico para lanzar una campaña en cuestión de minutos.

[Diseñar correo electrónico](#)



**Automatización**

Configura automatizaciones de correo electrónico que personalicen tu marketing y te permitan ahorrar tiempo.

[Crear un recorrido](#)



**Página de destino**

Crea una página de destino que permita a los usuarios registrarse para recibir promociones o descuentos de productos.

[Crear página de destino](#)

Mediante el diseño de un correo electrónico ordinario:

## Sin título

Editar nombre

<input type="radio"/> A ¿A quién envías este correo electrónico?	Añadir destinatarios
<input checked="" type="radio"/> De Murcia Comunicación • franjavier.ortega@gmail.com A <a href="#">garantizar la entrega</a> , cambiaremos la dirección a franjavier.ortega@214295330.mailchimpapp.com	Editar desde
<input type="radio"/> Asunto ¿Cuál es la línea de asunto de este correo electrónico?	Añadir asunto
<input checked="" type="radio"/> Hora de envío Enviar ahora	Editar hora de envío
<input type="radio"/> Contenido Diseña el contenido de tu correo electrónico.	Diseñar correo electrónico

## Paso 2: Creación de la Lista de Contactos.

En Mailchimp, las campañas son más efectivas cuando se dirigen al público adecuado. Importe su lista de contactos a través de un archivo CSV o manualmente. Aproveche las herramientas de segmentación de Mailchimp para organizar sus contactos según criterios específicos y mejorar la personalización de sus campañas.

Importar contactos:

## Sin título

Editar nombre

A

### ¿No tienes contactos todavía?

Puedes cargar una hoja de cálculo de contactos o importarlos desde otro servicio. El borrador de tu correo electrónico se ha guardado en Campaigns (Campañas) y puedes volver a abrirlo en cualquier momento.

[Importar contactos](#) [Cancelar](#)




### Audience Dashboard

<b>Recent Growth</b>	<b>Engagement</b>
<b>243</b> New Contacts	<b>74%</b> Often
<ul style="list-style-type: none"><li>32% Seasonal Sale Landing Page</li><li>30% Digital Ad</li><li>18% Signup Form</li></ul>	<b>18%</b> Sometimes
	<b>8%</b> Rarely

## ¿Cómo quieres añadir los contactos?

Creas tu público de Mailchimp añadiendo o importando contactos a los que ya tienes permiso para enviar promociones.

- [Descubre cómo afecta el consentimiento a la entrega del correo electrónico](#)
- [Aprende a importar contactos de SMS](#)

 <b>Importar desde otro servicio</b> Importa contactos automáticamente desde las herramientas que ya utilizas.	 <b>Cargar archivo</b> Importa contactos desde un archivo CSV o TXT delimitado por comas. <a href="#">Más información</a>	 <b>Copiar y pegar</b> Pega directamente contactos nuevos desde una hoja de cálculo o una lista similar.
---	---	---









Mailchimp te ayuda a alcanzar los estándares de seguridad y privacidad de los datos para tus clientes. [Personaliza las opciones relativas al RGPD](#) ahora u [obten más información](#).

Continuar

### Copiar y pegar:

## Importa contactos actuales o futuros automáticamente.

¿Algo te resulta familiar? Conéctalo con tu cuenta de Mailchimp para mantener todos tus contactos sincronizados.

 <b>Zapier</b> Migrar contactos a Mailchimp desde varias aplicaciones y servicios. <a href="#">AÑADIR</a>	 <b>Salesforce</b> Añadir clientes potenciales y contactos de Salesforce a un público. <a href="#">AÑADIR</a>	 <b>WooCommerce</b> Sincronizar los clientes de tu tienda de comercio electrónico. <a href="#">AÑADIR</a>
 <b>QuickBooks Online</b> Añadir clientes de QuickBooks a un público de Mailchimp. <a href="#">AÑADIR</a>	 <b>Squarespace Commerce</b> Convertir clientes de Squarespace en contactos de Mailchimp. <a href="#">AÑADIR</a>	 <b>Shopify</b> Trasladar datos de clientes de Shopify a Mailchimp. <a href="#">AÑADIR</a>

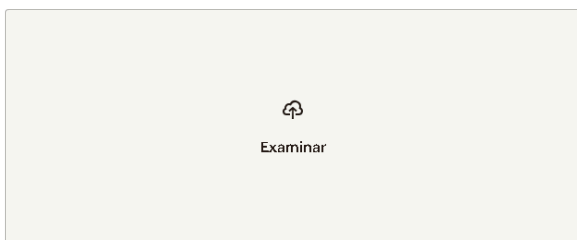
### Cargar archivo:

## Cargar archivo

¿No sabes qué formato tiene que tener el archivo?

[Ayuda para dar formato a mi CSV](#)

[Ver un tutorial](#)



[Continuar con la organización](#)

### Etiqueta tus contactos:

## Etiqueta tus contactos

Organiza fácilmente tus contactos utilizando palabras o frases simples que sean significativas para ti.

Buscar o crear etiquetas

Selecciona entre etiquetas populares

Ciente

2024

Personal

Influente

Miembro

Empieza a escribir para añadir una etiqueta personalizada

[Continuar para emparejar](#)

### Suscribir contactos:

# Suscribir contactos a marketing

Obtener más información sobre el [estado de la suscripción](#).

Selecciona un estado de marketing por correo electrónico

Obligatorio

Suscrito ▼

Cuando eliges el estado "Suscrito" para tus contactos, indica que has obtenido permiso para enviarles publicidad comercial. Más información sobre [la importancia del permiso](#).

Estos contactos importados no recibirán un correo electrónico de confirmación ni una notificación por SMS de Mailchimp. Al añadirlos de forma manual, no dispondrán de una dirección IP de suscripción ni aparecerá una fecha en tus registros, así que primero debes asegurarte de que te ha dado permiso.

Finalizar importación

Importación completada:

## La importación se ha realizado correctamente

Hemos actualizado 0 contactos y agregado 1 nuevos contacto a tu público "Murcia Comunicación".

Volver a la creación de campañas



### Paso 3: Completamos campos de la campaña:

#### Diseño del Email.

Utilice el editor 'Drag and Drop' de Mailchimp para diseñar su email. Puede elegir entre varias plantillas prediseñadas o crear la suya propia desde cero. Asegúrese de incluir un encabezado llamativo, contenido relevante, y una clara llamada a la acción (CTA)

Y seleccionamos una plantilla:

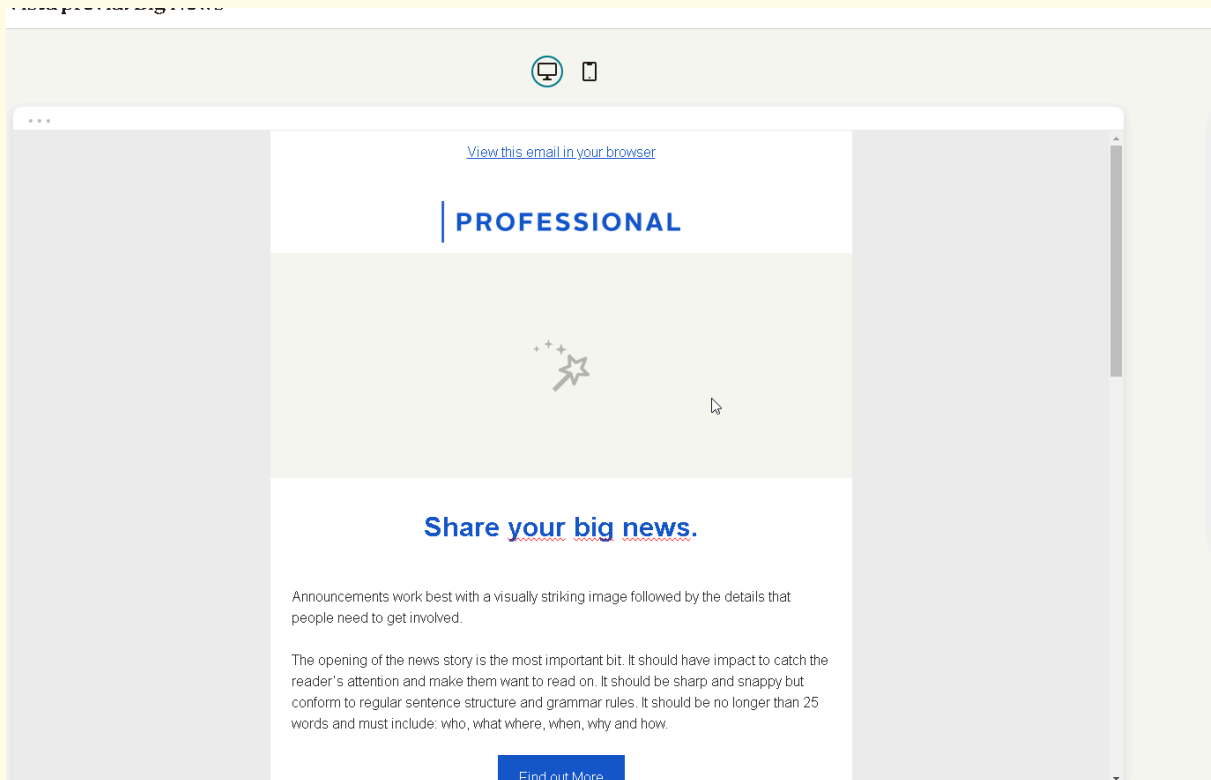
## Selecciona una plantilla

Propósito del correo electrónico  Sector  Estilo  [Borrar todo](#) 7 de 137 plantillas Solo plantillas gratuitas

The image shows a grid of nine email templates. The first row contains: 'Empezar desde cero' (a simple layout with a pencil icon), 'Custom email designs' (a colorful layout with a 'Created for your brand' tag), 'En negrita' (a red-themed layout), 'Minima' (a clean, white layout), 'Natural' (a green-themed layout), and 'Texto simple' (a minimalist text-based layout). The second row contains: 'Galeria' (a layout with a grid of images), 'Encuesta' (a layout with a poll form), and 'SMS' (a layout with a list of items).

## Personalizar la plantilla.

Personalice su mensaje usando los campos de fusión para incluir detalles como el nombre del destinatario. Configure pruebas A/B para probar diferentes líneas de asunto o contenido del mensaje, lo que le permitirá identificar qué versión genera mejor respuesta.



## **Paso 4: Programación y Envío de la Campaña.**

Una vez que su email está listo y probado, es el momento de enviarlo. En Mailchimp, puede optar por enviar su campaña de inmediato o programarla para una fecha y hora específicas. También puede configurar respuestas automáticas para interactuar con sus suscriptores de forma oportuna.

**Casi has terminado.** Borrador

Editar nombre

**A**  
Todos los contactos suscritos en el público **Murcia Comunicación**. [2 destinatarios](#)   
El campo 'To (A)' no se ha personalizado con etiquetas Merge. Editar destinatarios

**De**  
Murcia Comunicación • franjavier.ortega@gmail.com Editar desde  
[A garantizar la entrega](#), cambiaremos la dirección a franjavier.ortega@214295330.mailchimpapp.com

**Asunto**  
HAY ALGO QUE TE INTERESA Editar asunto  
Texto de vista previa: TE INTERESA

**Hora de envío**  
¿Cuándo deberíamos enviar este correo electrónico?

**Programar una hora**  
Optimizar el horario

**Enviar ahora**  
Envía tu correo electrónico ahora

**Contacta con las personas cuando sea importante** Actualizar el plan

Planificación de los correos electrónicos en función de la zona horaria, entrega por lotes y horas de envío optimizadas para controlar tu actividad de marketing. Iniciar prueba gratuita

Fecha de entrega  
2024-06-26

## **Análisis de Resultados.**

Después del envío, utilice las herramientas de análisis de Mailchimp para monitorear el rendimiento de su campaña (se trata de herramientas de pago). Estudie las métricas clave como la tasa de apertura, la tasa de clics, y la conversión para entender mejor el comportamiento de su audiencia y optimizar futuras campañas

Crear una campaña efectiva de email marketing con Mailchimp no solo implica enviar correos electrónicos, sino también entender y responder a las necesidades y comportamientos de su audiencia. Continúe experimentando con diferentes enfoques y ajustes para mejorar continuamente sus estrategias de marketing por correo electrónico.