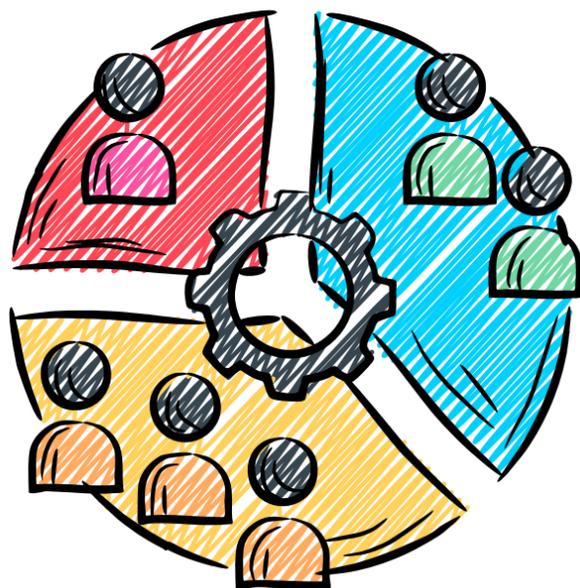


# TOP TIPS EMAIL

## Contenidos de impacto y su optimización

### 1 Personaliza y segmenta

- Usa el nombre del usuario, su historial o intereses.
- Segmenta por comportamiento (compró, abrió, no interactuó), perfil (B2B, B2C), ubicación o etapa del ciclo de vida.
- Define un objetivo claro, un propósito de llamado a la acción: "Lee esta información", "Agenda un cita", "Descarga", "Aprovecha", etc.



### 2 Utiliza técnicas de persuasión

- Curiosidad ("Descubre lo que nadie te cuenta sobre...").
- Escasez o urgencia ("Últimas 24 hrs para obtener...").
- Prueba social ("Miles de personas ya lo están usando").
- Reversión de riesgo ("Si no es para ti, lo puedes cancelar sin costo").

### 3 Diseño escaneable y mobile-first

- Usa párrafos cortos, 1 idea por bloque, bullets y subtítulos.
- Botones grandes, visibles, con texto claro ("Reservar mi lugar", "Lo quiero").
- Evita imágenes pesadas o decorativas innecesarias.



### 4 Acción única, visible y al alcance.

- Usa un solo Call to Action, que se repita 1-2 veces, sin confundir.
- Debe ser congruente con el mensaje del email y lo que prometiste en el asunto.



### 5 Prueba A/B antes de escalar

Experimenta con variaciones de:

- Línea de asunto
- Horario de envío
- Imagen vs. texto
- Largo del cuerpo
- CTA en botón o link

### 6 Mide más allá del open rate

- Enfócate en métricas de negocio: CTR, conversión, reply rate, revenue por envío, tiempo hasta conversión.
- Usa UTM (Urchin Tracking Module) para trackear campañas desde el email hasta la acción final.



Síguenos y revisa todo el contenido que tenemos preparado para tí:

