

## ¿Todavía funciona el e-mail marketing?

En estos días, a veces puede parecer que llamar la atención de tu empresa tiene que ver con las redes sociales y el marketing viral. **Si bien en su momento fue un concepto muy revolucionario, ahora puede parecer que el e-mail marketing está pasando a un segundo plano cuando se trata de diseñar una campaña de marketing eficaz.**

Muchos de nosotros asumimos que los correos electrónicos de marketing ya ni siquiera se leen, sino que simplemente se descartan como correo basura y se eliminan al instante. Podemos pensar que los consumidores lo han sabido, y por eso tenemos que encontrar nuevas formas de llegar a ellos.

Pero este no es el caso en absoluto: Los clientes seguirán notando el correo electrónico, siempre que las empresas puedan adaptarse al consumidor actual.



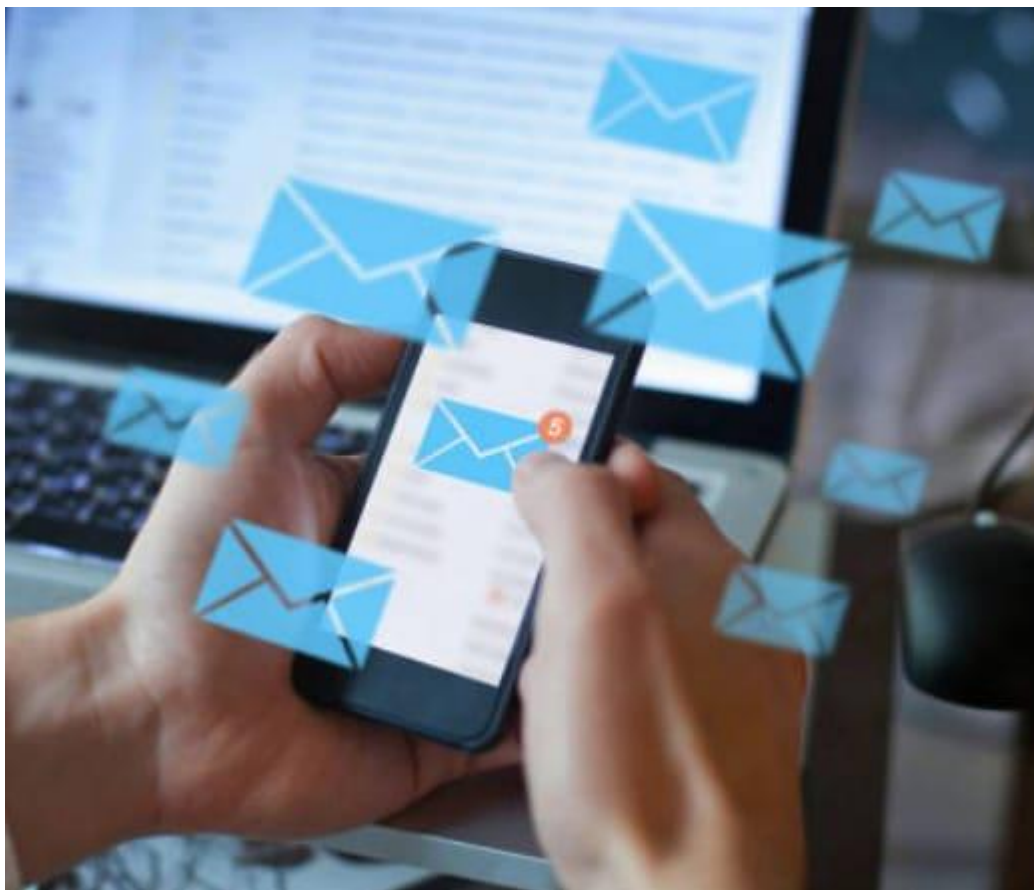
Conoce [4 Tips de Marketing digital que no te puedes perder](#)

## E-mail marketing: ¿Está muerto o todavía funciona?

El correo electrónico ha existido durante años, se podría decir desde el comienzo de Internet, y muchas pequeñas empresas todavía utilizan el marketing por correo electrónico como una parte importante de su estrategia de éxito.

Sin embargo, con las bandejas de entrada de correo electrónico cada vez más abarrotadas, no es suficiente enviar cientos o miles de correos electrónicos genéricos a consumidores aleatorios y esperar que responda un porcentaje lo suficientemente alto.

**Hoy en día, para lograr un nivel aceptable de éxito, se debe adoptar un enfoque específico.** Por ello, es fundamental comprender qué características del marketing por correo electrónico aún lo hacen funcionar bien y cómo se deben realizar las actividades de marketing por correo electrónico.



*¿Sabes por qué el [Inbound Marketing ha llegado para quedarse?](#)*

## ¿Por qué el e-mail marketing todavía funciona?

El e-mail marketing sigue siendo relevante, es una forma moderna de comunicarse con los consumidores y clientes potenciales. **Es considerada la segunda herramienta más efectiva para la generación de conversiones, justo detrás del SEO.**

A continuación, características claves que hacen que el marketing por correo electrónico siga siendo uno de los tipos de marketing online más utilizados que todavía funciona:

### **El marketing por correo electrónico funciona debido a su alcance**

El marketing por correo electrónico todavía funciona porque llega a una audiencia cálida en el momento adecuado. **Con el e-mail marketing puedes llegar a miles de personas diferentes en una hora.**

El e-mail marketing no solo aumenta el conocimiento de tu marca y el estado principal de tus clientes potenciales, sino que también conduce a ventas directas. Sigue siendo uno de los canales de marketing más rentables, es gratis, fácil de iniciar y administrar.

### **La gente siempre revisa sus correos electrónicos**

**Un gran porcentaje de personas revisa su bandeja de entrada de correo electrónico a diario.** Si deseas que tus clientes comprendan mejor tu negocio, siempre considera compartir correos electrónicos con contenido informativo para convencer a tu [audiencia](#).

### **Los correos electrónicos son una estrategia de marketing eficaz**

El e-mail marketing sigue siendo una estrategia eficaz incluso hoy en día. Con las estrategias y el conocimiento correcto de marketing por correo electrónico, puedes capturar fácilmente el corazón de tu audiencia y convertir tus clientes potenciales.



Descubre [8 tips para crear tu página web profesional: El mejor diseño web](#)

## El e-mail marketing es un enfoque pasivo

A través de correos electrónicos, puedes llegar a tu audiencia de la manera correcta, además, sin ningún coste oculto. **Por lo que puedes utilizar esta herramienta para expandir tu negocio en línea.**

## Personalización y segmentación de suscriptores de correo electrónico

Puedes emplear la segmentación por comportamiento y personalizar el envío de correos electrónicos a clientes anteriores. **Las personas estarán mucho más inclinadas a leer tus correos electrónicos si sienten que realmente has tomado en cuenta sus necesidades.**

## El marketing por correo electrónico se puede automatizar

Una de las mejores características del correo electrónico es su capacidad para automatizarse. El sistema de automatización ayuda a crear un disparador de cuándo enviar correos electrónicos a tu público objetivo.

Establece un intervalo y cronometra tus mensajes por ti. Este nivel de automatización puede ser tan simple o complicado como desees.

## Participación móvil en el e-mail marketing

Hoy en día, el marketing móvil ha cambiado las reglas del juego: Las personas confían cada vez más en los teléfonos inteligentes para leer sus correos electrónicos o ponerse al día con las noticias. **Esto es algo que muchas empresas siguen sin tomar en cuenta a la hora de adaptar sus correos electrónicos de marketing.**

El diseño receptivo es absolutamente vital para los dispositivos móviles, ya que debería ser fácil para los usuarios tomar medidas en cuestión de segundos después de abrir el correo electrónico.

La redacción también debe ser extremadamente concisa para que puedan captar la esencia de lo que se está tratando de vender en las primeras dos oraciones. Hay muy poco espacio en la pantalla del móvil para mensajes prolijos. **A los consumidores actuales no les gusta la jerga de marketing "inteligente".** Quieren que les digan las cosas de forma sencilla y rápida.

## Botón de baja

No debería haber dificultad para que los destinatarios cancelen la suscripción a tus correos electrónicos. Si tu departamento de marketing está haciendo su trabajo correctamente, tus mensajes deberían estar trabajando con las personas que realmente quieren tus productos.

**Por ello, se debe colocar visiblemente dentro del correo electrónico un botón de baja. Esto da a los clientes un control total.** Si la gente desinteresada se da de baja, entonces no perderás tus esfuerzos en ellos y podrás concentrarte en clientes genuinos y leales.



*¿Te interesa saber [cual es la mejor plataforma para crear tu tienda online?](#)*

### **¿Necesitas ayuda? Conoce los servicios de Magnes Factory**

El e-mail marketing es un medio para convertir a las personas en clientes leales que todavía funciona y es particularmente útil para los propietarios de pequeñas empresas.

En otras palabras, no es otro peldaño en la escalera de la estrategia de marketing digital de la mayoría de las empresas, sino una necesidad innegable que realmente vale la pena. Además, es un método de marketing de menor coste.

**Recuerda, que [Magnes Factory](#) es una agencia de marketing digital especializada.** Nosotros nos aseguramos de que tu empresa prospere y de que tu marketing haga lo que se supone que debe hacer: Ayudarte a triunfar y hacerte ganar dinero. Para mayor información visítanos en [magnesfactory.com](https://magnesfactory.com).