

La lista definitiva para tus emails de BFCM

por Mailjet

Planifica

- Define objetivos y métricas de campaña claros. ¿Qué quieres conseguir?
- Identifica a las partes interesadas y los activos necesarios (diseño, texto, páginas de destino).
- Segmenta tus listas y personaliza con estrategia. ¿A quién le llega qué y por qué?
- Autentica tus dominios de envío (SPF, DKIM, DMARC).
- Valida y limpia tu lista de contactos.
- Implementa la baja con un solo clic y el opt in doble.
- Precalienta tu dominio de envío gradualmente con contactos que interactúan con tus envíos.



Envía

- Utiliza previsualizaciones de email para comprobar la representación en todos los dispositivos y detectar errores.
- Personaliza el contenido y haz tests A/B de líneas de asunto, CTA y diseños.
- Programa las campañas con antelación para evitar errores de envío de última hora.
- Utiliza automatizaciones para aumentar las interacciones, la incorporación, los recordatorios, los seguimientos, las confirmaciones y, por supuesto, para trabajar de forma más eficiente.
- Controla el rendimiento en tiempo real (rebotes, bajas, aperturas, clics, tasa de entrega, etc.).
- Espacia los envíos para evitar abrumar a tu audiencia.



Triunfa

- Revisa las métricas al menos 48 horas después de cada envío (tasas de apertura, clics, conversiones).
- Observa qué contenido funcionó mejor y aplica lo aprendido a futuras campañas.
- Retén a los nuevos clientes con flujos de bienvenida y de nutrición.
- Envía notas de agradecimiento y consejos posteriores a la compra para fidelizar.
- Reactiva las conexiones perdidas (carritos abandonados, citas canceladas).
- Planifica campañas de seguimiento hasta diciembre. ¡No pares después de Cyber Monday!

mailjet.com/es/bfcm