

A woman is shown from the chest down, wearing a white knit sweater and brown pants. She is holding a laptop in her left hand. The background is a plain, light-colored wall. The text is overlaid on the image in a white, sans-serif font.

CONSTRUYENDO TU LISTA DE EMAIL MARKETING

CÓMO CONSTRUIR EL CAMINO
PARA TU ESTRATEGIA DE EMAIL
MARKETING



TABLA DE CONTENIDO

01

INTRODUCCIÓN

02

COMPRENDER A TU PÚBLICO
OBJETIVO

03

CREANDO UN IMÁN DE LEADS
IRRESISTIBLE

04

ELABORACIÓN DE FORMULARIOS
DE SUSCRIPCIÓN ATRACTIVOS

05

OPTIMIZACIÓN DE SU SITIO WEB
PARA LA LISTA

06

IMPULSANDO EL CRECIMIENTO DE TU LISTA DE
CORREO ELECTRÓNICO CON LAS REDES
SOCIALES



“Tienes
el poder
de
proteger
tu paz”



INTRODUCCIÓN: EL PODER DE LA CREACIÓN DE LISTAS DE CORREO ELECTRÓNICO

En este capítulo, exploraremos el poder del marketing por correo electrónico y por qué sigue siendo una estrategia vital en el panorama digital actual. Analizaremos cómo las listas de correo electrónico le permiten interactuar directamente con sus suscriptores, generar confianza y, en última instancia, generar conversiones. Al final de este capítulo, comprenderá el inmenso potencial que reside en una lista de correo electrónico comprometida y receptiva.



INTRODUCCIÓN: EL PODER DE LA CREACIÓN DE LISTAS DE CORREO ELECTRÓNICO

¡Bienvenido al apasionante mundo de la creación de listas de correo electrónico! En este capítulo, descubriremos el extraordinario poder que reside en la creación de una lista de correo electrónico sólida y comprometida. Prepárese para descubrir por qué el marketing por correo electrónico es como un arma secreta que puede llevar su negocio a nuevas alturas. Imagínese esto: tiene una línea directa de comunicación con personas que realmente quieren saber de usted. Se trata de personas que voluntariamente entregan sus direcciones de correo electrónico y lo invitan a sus bandejas de entrada. Es como tener un pase entre bastidores a sus vidas: una oportunidad de conectarse con ellos en un nivel más profundo.

El marketing por correo electrónico no se trata sólo de enviar mensajes aleatorios al abismo digital. Se trata de construir relaciones, fomentar la confianza y brindar valor a sus suscriptores. Se trata de crear una comunidad de personas con ideas afines que crean en lo que tienes para ofrecer.

Piénselo: ¿con qué frecuencia revisa su correo electrónico? Varias veces al día, ¿verdad? Bueno, tus suscriptores hacen lo mismo. Cuando ven un correo electrónico suyo, le están prestando toda su atención. Esa es una poderosa oportunidad para entregar contenido valioso, compartir actualizaciones interesantes e incluso promocionar sus productos o servicios.

Ahora quizás te preguntes: "¿Por qué no confiar simplemente en las redes sociales u otros canales de marketing?" Bueno, aquí está la cuestión: los algoritmos de las redes sociales cambian, los seguidores van y vienen y las plataformas pueden subir y bajar. ¿Pero tu lista de correo electrónico? Eso es algo sobre lo que tienes control. Es un activo valioso que crece y evoluciona con su negocio.

Las listas de correo electrónico le permiten conectarse con su audiencia de una manera más personal y específica. Puede segmentar a sus suscriptores según sus intereses, datos demográficos o interacciones pasadas, asegurándose de enviarles contenido que realmente resuene. Es como tener una conversación con cada individuo, comprender sus necesidades y brindar soluciones personalizadas.

Otro beneficio increíble del marketing por correo electrónico es su capacidad para generar conversiones. Cuando nutre a sus suscriptores con contenido valioso, genera confianza y se establece como una autoridad en su industria.

Y cuando llega el momento de promocionar un producto o servicio, es más probable que actúen porque ya confían en usted.

En este libro, lo equiparemos con todo el conocimiento y las herramientas que necesita para dominar la creación de listas de correo electrónico.

Profundizaremos en las estrategias y tácticas que lo ayudarán a atraer, involucrar y hacer crecer una próspera comunidad de suscriptores.

¡Crear un lead magnet es tan difícil como crear tu nicho! Descubrí que la mejor manera era sentarme y pensar en los problemas que tenía y responderlos con un simple libro electrónico de 1 página.



COMPRENDER A SU PÚBLICO OBJETIVO

Si conoce verdaderamente a su audiencia, podrá adaptar sus campañas de marketing por correo electrónico para que resuenen con ellos a nivel personal. Exploraremos técnicas de investigación efectivas, análisis de datos y métodos de encuesta para recopilar información valiosa. Recuerde, comprender a su audiencia es la clave para ofrecer contenido relevante y atractivo que los mantendrá interesados y ansiosos por abrir sus correos electrónicos.

Capítulo 2:

Comprender a su público objetivo

¡Hola, es hora de sumergirse profundamente en la mente de su audiencia! En este capítulo, exploraremos la importancia de comprender a su público objetivo y crear personas compradoras detalladas que resuenen con ellos. Créame, conocer a su audiencia a nivel personal llevará su juego de creación de listas de correo electrónico a un nivel completamente nuevo.

Entonces, ¿quién es exactamente tu público objetivo? Son personas increíbles que están genuinamente interesadas en lo que tienes para ofrecer. Ellos son los que están ansiosos por recibir sus correos electrónicos y consumir con entusiasmo su contenido. Pero para conectarse verdaderamente con ellos, es necesario comprender sus esperanzas, sueños y desafíos.



Recordar

Piense en su público objetivo como personas reales con personalidades, deseos y puntos débiles únicos.



Al profundizar en su mundo, puede adaptar el contenido de su correo electrónico para satisfacer sus necesidades específicas. Y cuando les habla directamente al corazón, estarán más dispuestos a abrir, leer e interactuar con sus correos electrónicos.

Ahora quizás te preguntes: "¿Cómo puedo conocer a mi audiencia?" Bueno, amigo mío, todo comienza con la investigación. Desea recopilar tanta información como sea posible sobre sus preferencias, comportamientos e intereses. Y afortunadamente, hay varias formas de hacerlo.

En primer lugar, observe de cerca a su audiencia actual. Analice a sus suscriptores y clientes actuales para identificar patrones y puntos en común. Observe sus datos demográficos, como edad, sexo, ubicación y ocupación. Esto le dará una base sólida sobre la que construir.



¡Pero no te detengas ahí! También puede utilizar encuestas y cuestionarios para recopilar información directamente de su audiencia.

Pregúnteles sobre sus mayores desafíos, objetivos y lo que anhelan en términos de contenido. Te sorprendería saber lo dispuestas que están las personas a compartir sus pensamientos y opiniones con solo preguntar. Otro recurso fantástico son las redes sociales. Sumérgete en la sección de comentarios de tus publicaciones o participa en conversaciones en grupos o comunidades relevantes. Escuche lo que dice la gente, observe sus frustraciones y tome nota de los temas que despiertan su interés. Las redes sociales son como una mina de oro de información esperando a ser aprovechada. Una vez que tenga todos estos datos, es hora de crear personas compradoras.

Recordar

¡Una de las mejores formas que he utilizado para encontrar a mi cliente ideal es publicar en las redes sociales y consultar los análisis! ¡Son una gran cantidad de información que incluye todo, desde rango de edad, sexo o género, país e incluso otros intereses!



Son representaciones ficticias de sus clientes ideales que encarnan sus características, motivaciones y objetivos. Dale a tus personajes nombres, personalidades e incluso imágenes de perfil. Esto te ayudará a visualizarlos verdaderamente y a conectarte con ellos en un nivel más profundo.

Al redactar sus correos electrónicos, tenga siempre en cuenta a sus compradores. Escriba como si les estuviera hablando directamente, abordando sus puntos débiles y ofreciéndoles soluciones que resuenan con sus situaciones únicas. Al hacerlo, construirá un vínculo sólido con su audiencia y fomentará la lealtad entre sus suscriptores.

Comprender a su público objetivo es el ingrediente secreto para crear listas de correo electrónico eficaces. Entonces, toma tu sombrero de detective y comienza a descubrir los tesoros escondidos de los deseos de tu audiencia. Prepárese para crear contenido que les llegue directamente al corazón y forme una tribu leal de suscriptores comprometidos.

PENSAMIENTOS

Esto será lo que atraiga a su audiencia. Asegúrese de acompañarlo con contenido visual que llame la atención de inmediato.

CREANDO UN IMÁN DE LEADS IRRESISTIBLE

Desde libros electrónicos y guías hasta listas de verificación y plantillas, exploraremos varios tipos de imanes de clientes potenciales y brindaremos consejos para diseñarlos y entregarlos de manera efectiva. Al final de este capítulo, estará equipado con el conocimiento para crear imanes de clientes potenciales atractivos que atraigan a los visitantes a unirse a su lista de correo electrónico.

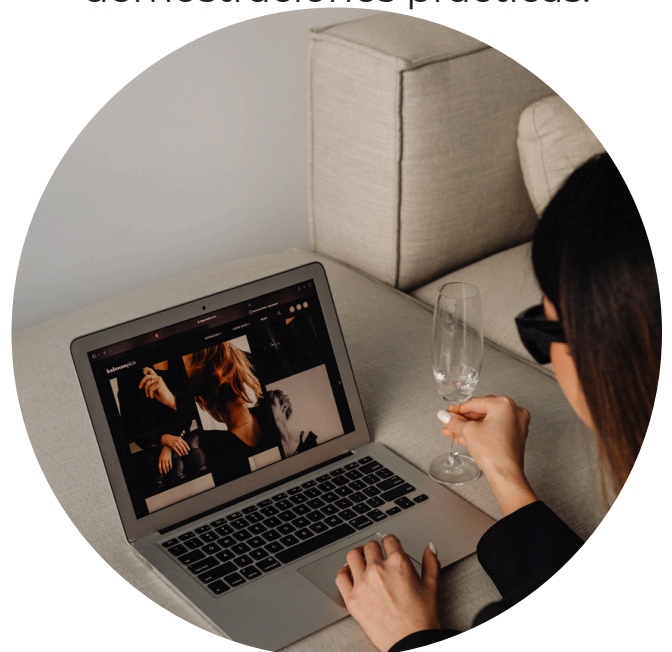
CAPÍTULO 3: CREANDO UN IMÁN DE PLOMO IRRESISTIBLE

¡Hola, bienvenido al mundo de los imanes de plomo! En este capítulo, descubriremos los secretos para crear ofertas irresistibles que harán que su audiencia esté ansiosa por unirse a su lista de correo electrónico. Prepárese para sorprenderlos con recursos valiosos a los que no podrán resistirse.

Entonces, ¿qué es exactamente un lead magnet? Bueno, considérelolo como una joya brillante que ofrece a sus visitantes a cambio de sus direcciones de correo electrónico. Es como decir: "Oye, tengo algo increíble que compartir contigo, pero primero, ¡mantengámonos conectados!". Los imanes de publicidad vienen en todas las formas y tamaños, y la clave es ofrecer algo que se alinee con los deseos de su audiencia y les proporcione una ganancia rápida. Se trata de ofrecer valor por adelantado y mostrarles de lo que eres capaz.

Un tipo popular de lead magnet es el libro electrónico o la guía. Estos recursos integrales profundizan en un tema específico, proporcionando conocimientos profundos y pasos prácticos. Ya sea una guía paso a paso, una lista de verificación completa o un plan detallado, los libros electrónicos y las guías tienen el poder de cautivar a su audiencia y posicionarlo como un experto en su campo.

¡Pero espera hay mas! Los tutoriales en vídeo y los seminarios web también son fantásticos imanes de clientes potenciales. A la gente le encanta el contenido visual que les muestra exactamente cómo hacer algo. Al ofrecer tutoriales en vídeo o organizar seminarios web en vivo, puede involucrar a su audiencia en un nivel completamente nuevo y brindarles información valiosa y demostraciones prácticas.



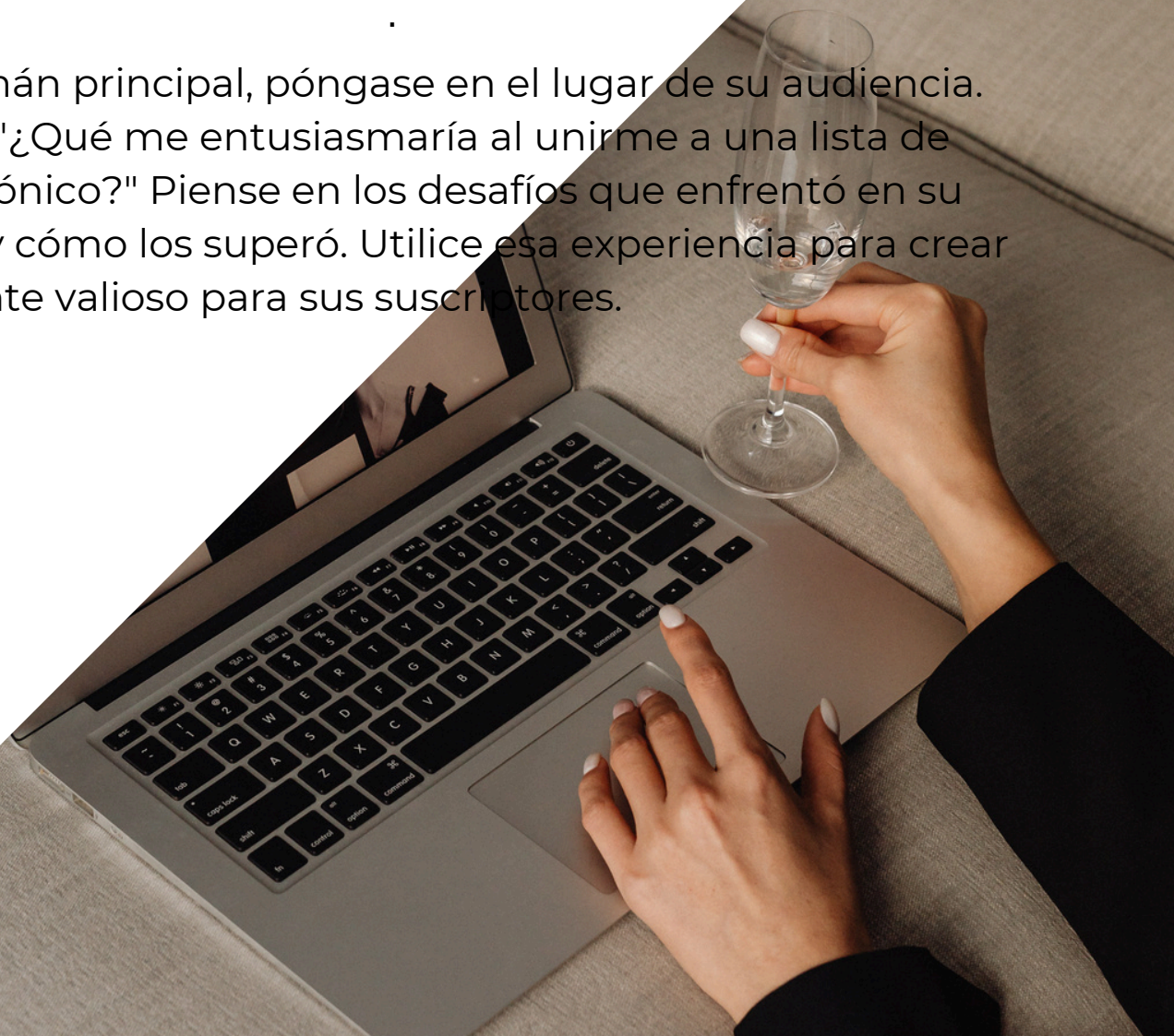
Encontré imanes de clientes potenciales al pensar en qué soy bueno y qué dificultades tuve en mi viaje en línea y cuando descubrí la respuesta, ¡creé un libro electrónico para ayudar a resolverlo! ¡¡¡Me gusta este libro !!!!

Las plantillas y los archivos deslizantes también son increíbles imanes de clientes potenciales. ¿A quién no le encantan los atajos? Al proporcionar plantillas, hojas de trabajo o incluso archivos deslizantes de correo electrónico listos para usar, le ahorra tiempo y esfuerzo a su audiencia. Estarán agradecidos por los recursos que hacen sus vidas más fáciles y eficientes.

Ahora, aquí tienes un consejo profesional: asegúrate de que tu lead magnet resuelva un problema específico. Cuanto más específico sea, más atractivo será para su audiencia.

Recuerde, las personas buscan soluciones a sus desafíos y su imán principal debe brindarles la respuesta que han estado buscando.

Al crear su imán principal, póngase en el lugar de su audiencia. Pregúntese: "¿Qué me entusiasmaría al unirme a una lista de correo electrónico?" Piense en los desafíos que enfrentó en su propio viaje y cómo los superó. Utilice esa experiencia para crear algo realmente valioso para sus suscriptores.



¡Y no olvide mostrar los beneficios de su lead magnet! Hazle saber a tu audiencia lo que ganarán al descargarlo. ¿Les ahorrará tiempo? ¿Ayudarlos a alcanzar sus objetivos más rápido? ¿Proporcionarles secretos internos? Comunique claramente el valor que recibirán y observe cómo crece su lista de correo electrónico.

Recuerde, la clave para un lead magnet exitoso es ofrecer valor real por adelantado. Muestre a su audiencia que está comprometido con su éxito y que está aquí para ayudarlos a superar sus desafíos. Al hacerlo, generará confianza y se establecerá como un recurso de referencia en su nicho. En el próximo capítulo, nos sumergiremos en el arte de crear formularios de suscripción atractivos que harán que sus visitantes estén ansiosos por suscribirse. Discutiremos los principios de diseño, la redacción persuasiva y las estrategias de colocación estratégica. Entonces, ¡prepárate para llevar tu generación de leads al siguiente nivel!



IMÁN DE PLOMO

Ideas



Problema

--


Solución

--

ELABORACIÓN FORMULARIOS DE SUSCRIPCIÓN ATRACTIVOS

Los formularios de suscripción sirven como puerta de entrada a su lista de correo electrónico. En este capítulo, le mostraremos cómo diseñar y optimizar formularios de suscripción que animen a los visitantes a suscribirse.

Analizaremos estrategias de ubicación, técnicas de redacción persuasiva y elementos de diseño visualmente atractivos que captan la atención e impulsan las conversiones.



CAPÍTULO 4: ELABORACIÓN DE FORMULARIOS DE SUSCRIPCIÓN ATRACTIVOS

¡Es hora de convertir a los visitantes de su sitio web en suscriptores entusiastas! En este capítulo, exploraremos el arte de crear formularios de suscripción atractivos que atraerán a su audiencia a unirse a su lista de correo electrónico.

¡Prepárate para esparcir un poco de magia en tu sitio web y observa cómo se dispara el número de suscriptores!

Los formularios de suscripción son como la puerta de entrada a su lista de correo electrónico. Son el puente que te conecta con tu audiencia, por lo que es fundamental hacerlos irresistibles. Cubriremos todo, desde principios de diseño hasta técnicas de redacción persuasiva, asegurando que sus formularios de suscripción se conviertan en imanes de conversión.

Primero lo primero, hablemos de diseño. Su formulario de suscripción debe ser visualmente atractivo, captar la atención y guiar los ojos de sus visitantes hacia la acción deseada.

Utilice colores contrastantes que complementen el tema de su sitio web y asegúrese de que el formulario se destaque sin resultar molesto.

Recuerde, la simplicidad es la clave: evite el desorden y las distracciones innecesarias.

Pero el diseño por sí solo no bastará. Necesita una redacción publicitaria persuasiva que obligue a sus visitantes a actuar. Su formulario de suscripción debe comunicar claramente el valor que recibirán al suscribirse. Dígales lo que obtendrán, ya sea contenido exclusivo, consejos de expertos o acceso a una comunidad de personas con ideas afines. Pinta una imagen de los beneficios que experimentarán y hazla irresistible.

Cuando se trata de redacción publicitaria, manténgala conversacional y identificable. Utilice un lenguaje que resuene con su audiencia y hable directamente de sus deseos. Recuerde, está conversando con un amigo, no dando un discurso formal. Utilice palabras que generen entusiasmo, evoquen emociones y les hagan sentir como parte de algo especial.



Ahora, hablemos de colocación. Los formularios de suscripción deben ubicarse estratégicamente para maximizar la visibilidad y las conversiones. Considere colocarlos en lugares destacados, como la parte superior de su sitio web, la barra lateral o dentro de las publicaciones de su blog. Experimente con diferentes ubicaciones para encontrar la que funcione mejor para su audiencia y el diseño del sitio web.

El tiempo también es importante. No querrás bombardear a tus visitantes con formularios de suscripción tan pronto como lleguen a tu sitio web. Déles algo de tiempo para explorar su contenido y comprender el valor que ofrece. Considere la posibilidad de utilizar ventanas emergentes con intención de salida, que aparecen cuando un visitante está a punto de abandonar su sitio. De esta manera captas su atención justo antes de que se despidan.

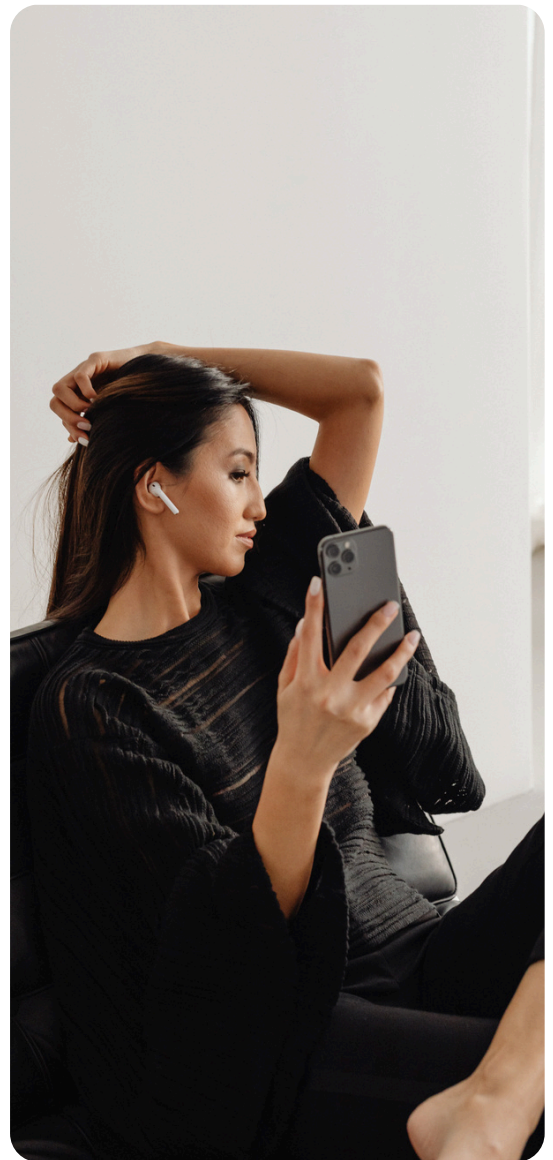
¡Ah, y no te olvides de la capacidad de respuesta móvil! Con el auge de los dispositivos móviles, es fundamental garantizar que sus formularios de suscripción se vean y funcionen perfectamente en teléfonos inteligentes y tabletas. Pruébelos en varios dispositivos y tamaños de pantalla para garantizar una experiencia de usuario perfecta para todos sus visitantes.



Finalmente, considere experimentar con diferentes tipos de formularios de suscripción. Las ventanas emergentes, las diapositivas y las barras adhesivas tienen sus propias ventajas y pueden ser efectivas en diferentes escenarios. Pruebe diferentes formatos y analice los resultados para encontrar la combinación óptima para su sitio web.

Crear formularios de suscripción atractivos es un arte, pero con las técnicas adecuadas puedes dominarlo. Al combinar un diseño llamativo, redacción persuasiva, ubicación estratégica y capacidad de respuesta móvil, creará formularios a los que sus visitantes no podrán resistirse.

En el siguiente capítulo, exploraremos cómo optimizar su sitio web para la creación de listas. Discutiremos la importancia de las páginas de destino dedicadas, los llamados a la acción persuasivos y la navegación fácil de usar. ¡Prepárese para transformar su sitio web en una poderosa máquina de creación de listas!



Recordar

¡Una de las razones fundamentales por las que recomiendo Systeme.io es la facilidad de creación de embudos! Sencillo, bonito y eficaz!!

OPTIMIZACIÓN DE SU SITIO WEB PARA LA CREACIÓN DE LISTAS

Su sitio web sirve como una plataforma valiosa para la creación de listas. En este capítulo, lo guiaremos a través del proceso de optimización de su sitio web para maximizar la adquisición de suscriptores de correo electrónico. Cubriremos elementos esenciales como la optimización de la página de destino, llamados a la acción claros y ubicación estratégica de formularios de suscripción en todo su sitio web.



Capítulo 5: Optimización de su sitio web para la creación de listas

Su sitio web es como una tienda virtual: es la primera impresión que la gente tiene de su marca. Y si desea atraer y convertir visitantes en suscriptores leales, debe optimizarlo para la creación de listas. Entonces, profundicemos y exploremos los elementos clave que harán de su sitio web una potencia de generación de leads.

Primero, hablemos de las páginas de destino dedicadas. Estas páginas están diseñadas específicamente para captar clientes potenciales y guiar a los visitantes hacia la suscripción. A diferencia de su página de inicio u otras páginas de contenido, las páginas de destino tienen un enfoque singular: convencer a los visitantes para que se unan a su lista de correo electrónico.

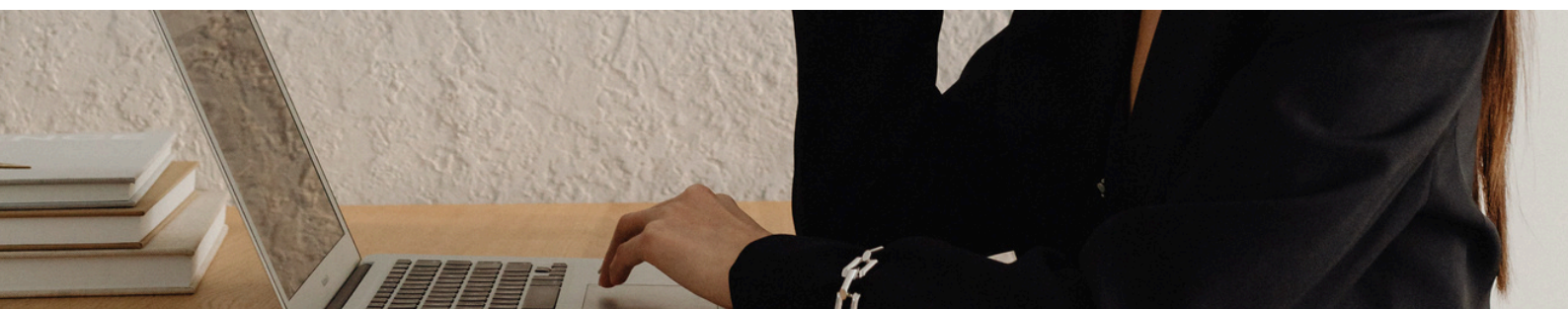
Al crear una página de destino, manténgala limpia, ordenada y visualmente atractiva.

Utilice técnicas de redacción persuasivas para resaltar los beneficios de suscribirse. Explique qué obtendrán sus visitantes, ya sea contenido exclusivo, ofertas especiales o recursos valiosos. Deje muy claro por qué deberían convertirse en parte de su comunidad.



Otro aspecto importante de un sitio web de alta conversión es un llamado a la acción (CTA) convincente. Su CTA es la puerta de entrada a su lista de correo electrónico: es el botón o enlace en el que los visitantes hacen clic para suscribirse. Haga que su CTA se destaque mediante el uso de colores contrastantes, un texto atractivo e instrucciones claras. Utilice palabras de acción como "Únase ahora", "Comience" o "Desbloquee los secretos" para crear una sensación de urgencia y entusiasmo.

Ahora, hablemos de navegación. Su sitio web debe tener un menú de navegación intuitivo y fácil de usar que facilite a los visitantes explorar su contenido y encontrar sus formularios de suscripción. Incluya enlaces claros a sus páginas de destino y colóquelos estratégicamente en su menú o barra lateral. Cuanto más fácil sea para los visitantes encontrar sus formularios de suscripción, más probabilidades habrá de que se suscriban.



También es crucial optimizar la velocidad de su sitio web. Las páginas de carga lenta pueden frustrar a los visitantes y ahuyentarlos incluso antes de que tengan la oportunidad de suscribirse. Optimice sus imágenes, utilice complementos de almacenamiento en caché y elija un proveedor de alojamiento web confiable para garantizar una experiencia de usuario rápida y fluida.

Además, asegúrese de que su sitio web sea compatible con dispositivos móviles. Con el uso cada vez mayor de teléfonos inteligentes y tabletas, es esencial que su sitio web se vea y funcione perfectamente en todos los dispositivos. El diseño responsivo es clave aquí: sus formularios y contenido de suscripción deben adaptarse y mostrarse correctamente en pantallas de todos los tamaños. No olvide aprovechar el poder de la prueba social.

Los testimonios, reseñas e íconos de redes sociales que muestran a sus seguidores y su participación pueden infundir confianza y credibilidad en sus visitantes. Es más probable que las personas se suscriban cuando ven que otros han tenido experiencias positivas con su marca.

Por último, realice un seguimiento y analice el rendimiento de su sitio web utilizando herramientas de análisis. Supervise métricas como tasas de conversión, tasas de rebote y tiempo en la página para identificar áreas de mejora. Las pruebas A/B de diferentes elementos, como titulares, colores o ubicación de CTA, pueden ayudarle a optimizar aún más su sitio web y maximizar las conversiones.

Al optimizar su sitio web para la creación de listas, está creando una experiencia fluida y atractiva para sus visitantes. Les estás facilitando la suscripción, mostrando el valor que ofreces y generando confianza a lo largo del camino.

En el próximo capítulo, profundizaremos en el mundo de las redes sociales y exploraremos cómo puede aprovechar estas plataformas para potenciar el crecimiento de su lista de correo electrónico. ¡Prepárate para aprovechar el poder de las redes sociales y ampliar tu alcance como nunca antes!

Recordar

Un creador de sitios web gratuito para usar es Systeme.io y todo lo que necesita, como se mencionó anteriormente, se encuentra dentro de este software.



IMPULSANDO EL CRECIMIENTO DE SU LISTA DE CORREO ELECTRÓNICO CON LAS REDES SOCIALES

En este capítulo, descubriremos los secretos para aprovechar las redes sociales para potenciar el crecimiento de su lista de correo electrónico. Prepárese para aprovechar el poder de los Me gusta, los compartidos y los retweets para ampliar su alcance y atraer una avalancha de nuevos suscriptores.



CAPÍTULO 6: POTENCIAR EL CRECIMIENTO DE SU LISTA DE CORREO ELECTRÓNICO CON LAS REDES SOCIALES

Las plataformas de redes sociales ofrecen un tesoro de oportunidades para crear y nutrir su lista de correo electrónico. Con miles de millones de usuarios activos, estas plataformas brindan una audiencia masiva que espera descubrir su marca. Entonces, profundicemos y exploremos cómo puede aprovechar al máximo las redes sociales para hacer crecer su lista de correo electrónico.

Lo primero es lo primero: debes elegir las plataformas adecuadas para tu audiencia. No todas las plataformas de redes sociales son iguales y es esencial centrar sus esfuerzos en las plataformas en las que frecuenta su público objetivo. Ya sea Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn o Pinterest, comprender los datos demográficos y las preferencias de su audiencia lo guiará en la selección de las plataformas más efectivas para la creación de listas.

Una vez que haya identificado sus plataformas preferidas, es hora de optimizar sus perfiles de redes sociales. Su biografía o sección acerca de debe comunicar claramente el valor de unirse a su lista de correo electrónico. Elabore una descripción convincente que atraiga a los visitantes a suscribirse e incluya un enlace a su formulario de suscripción o página de destino. Recuerda que tienes espacio limitado, ¡así que haz que cada palabra cuente!

Ahora, hablemos de la creación de contenido. Las redes sociales prosperan con contenido atractivo y valioso, por lo que es importante compartir contenido que resuene con su audiencia. Desarrolle una estrategia de contenido que se alinee con su marca y se centre en brindar información valiosa, consejos e inspiración. Mezcle sus formatos de contenido: comparta publicaciones de blog, videos, infografías e incluso adelantos exclusivos de su próximo contenido. Mantenlo conversacional, identificable y auténtico.

No tenga miedo de promocionar su imán de clientes potenciales en las redes sociales. Cree gráficos o videos cautivadores que destaquen los beneficios de unirse a su lista de correo electrónico. Comparta fragmentos o avances de su imán principal para generar entusiasmo y curiosidad.

Anime a sus seguidores a etiquetar a sus amigos que podrían beneficiarse de su contenido y observe cómo se expande su alcance. La participación es clave en las redes sociales. Responda a comentarios, mensajes y menciones de forma rápida y genuina. Participe en conversaciones, haga preguntas y anime a sus seguidores a compartir sus pensamientos y experiencias. Cuanto más interactúes con tu audiencia, más fuerte será la conexión que construirás y más probabilidades habrá de que se suscriban a tu lista de correo electrónico.

Utilice publicidad en las redes sociales para potenciar el crecimiento de su lista. Plataformas como Facebook e Instagram ofrecen sólidas opciones de orientación, lo que le permite llegar a su audiencia ideal con precisión. Cree anuncios llamativos que resalten el valor de suscribirse a su lista de correo electrónico e incluyan un llamado a la acción claro.

Supervise y optimice sus anuncios periódicamente para garantizar la máxima eficacia.

Colabora con personas influyentes o marcas complementarias en tu nicho para ampliar tu alcance. Asociarse con personas influyentes que tengan seguidores comprometidos puede presentar su marca a una audiencia completamente nueva. Considere organizar obsequios conjuntos o cocrear contenido que brinde valor a ambas audiencias. El poder de la colaboración puede amplificar sus esfuerzos de creación de listas.

Realice un seguimiento del rendimiento de sus redes sociales utilizando herramientas de análisis proporcionadas por las plataformas o herramientas de terceros. Supervise métricas clave como la participación, el alcance y las tasas de clics para obtener información sobre lo que funciona y lo que necesita mejorar. Ajuste sus estrategias en consecuencia para optimizar su presencia en las redes sociales y lograr el máximo crecimiento de la lista.

Al combinar el conocimiento de las redes sociales con estrategias de creación de listas, aprovechará el poder de estas plataformas para atraer, involucrar y convertir a su audiencia en suscriptores leales.

Recordar

Voy a recordar los análisis de sus plataformas de redes sociales como TikTok, Pinterest, Facebook e Instagram. Todas estas plataformas ofrecen análisis internos que le indican quién es su audiencia, su edad, etc. Conocer sus datos puede decirle mucho sobre su desempeño en sus redes sociales y quién es su audiencia.



Elige una plataforma

Puede elegir la plataforma adecuada para usted. Hay varios para elegir, pero algunos serán más apropiados que otros según su audiencia y lo que estén usando, cuánto tiempo y dinero tiene disponible y sus habilidades e intereses.

Considere qué tipo de interacción es apropiada entre lectores y autores; Si alguien escribe algo lo suficientemente controvertido que llama la atención de los principales medios de comunicación, entonces esos medios probablemente no dudarán en ponerse en contacto con quien lo escribió primero antes de informar cualquier otra cosa relacionada, así que asegúrese de que usar una plataforma sobre otra tenga sentido dado el tiempo que lleva cada una. día con tanta antelación hacia el futuro y al mismo tiempo mantener el equilibrio entre los proyectos de trabajo (lo que nunca debería suceder, aunque a veces sucede).

Piensa en la frecuencia con la que deseas publicar contenido. Si está interesado en escribir blogs a diario o semanalmente, las plataformas de blogs pueden ser las mejores porque ofrecen alojamiento gratuito con herramientas fáciles de usar.

Si para sus objetivos comerciales es más importante el número de lectores que la calidad de la redacción (por ejemplo), entonces las redes sociales podrían ser mejores porque tienen más de mil millones de usuarios que verán cualquier publicación siempre que hayan sido etiquetadas correctamente por otro usuario o mediante un escaneo de algoritmo basado en hashtags utilizados en fotos o videos compartidos por otros usuarios que comparten imágenes/videos similares en el mismo período de tiempo durante el cual se publicó el suyo).



Conclusión

Sé que puedes sentirte abrumado... aprender algo nuevo puede ser desalentador, pero crear una lista de correo electrónico es crucial para hacer crecer tu negocio.

Siempre que sea constante, se esfuerce y aplique estos fundamentos a su negocio, podrá experimentar ingresos que le cambiarán la vida y la LIBERTAD de vivir su vida COMO DESEA.

Como siempre, le deseo lo mejor en su viaje de marketing digital y no dude en enviarme un correo electrónico si tiene alguna pregunta.

¡Gracias!