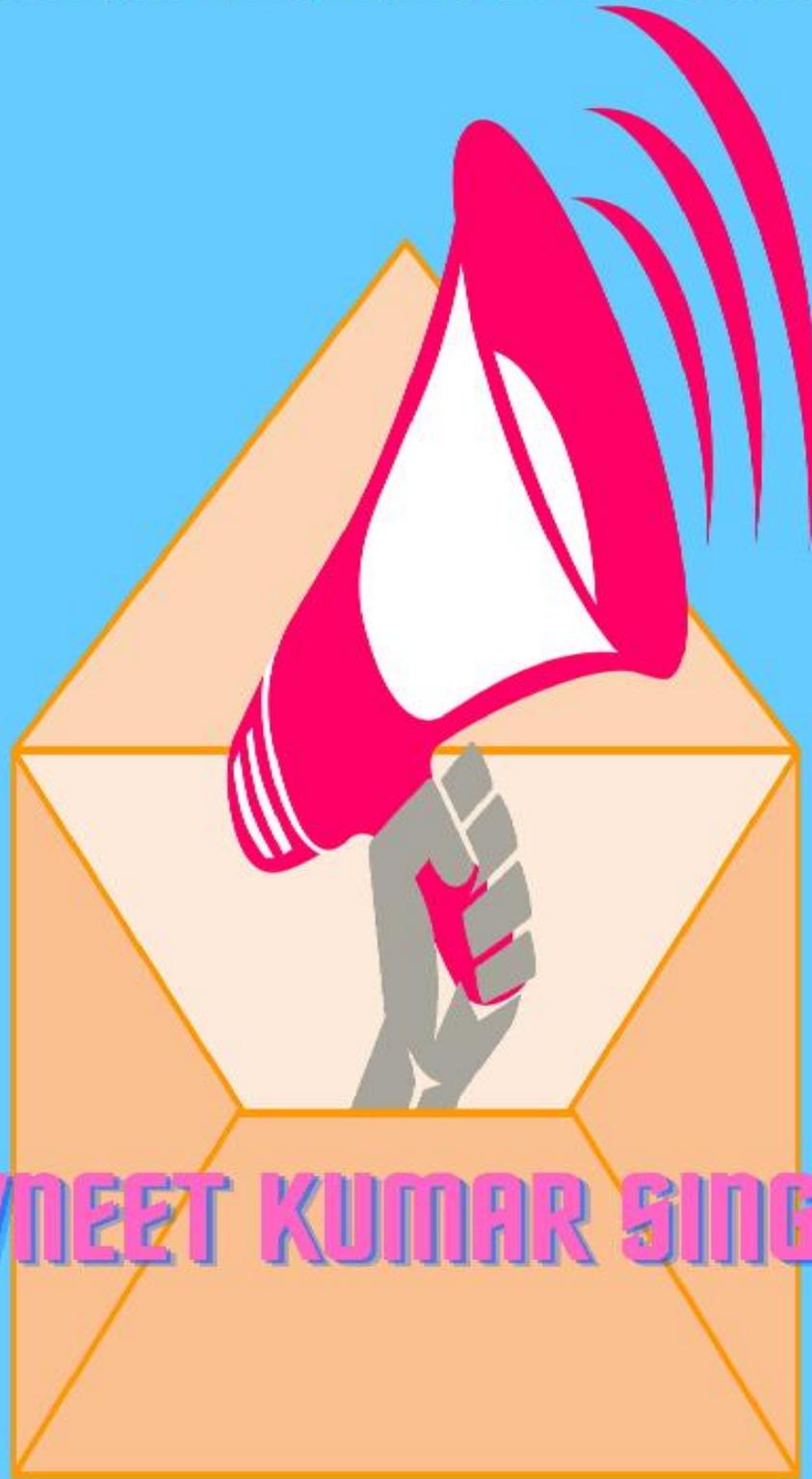


# **CONSEJOS DE MARKETING POR CORREO ELECTRÓNICO**



**AVNEET KUMAR SINGLA**

***Consejos de marketing por  
correo electrónico***

***Avneet Kumar Singla***

## **Copyright © 2020-2030 por Avneet Kumar Singla**

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, incluyendo fotocopias, grabaciones u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin el permiso previo por escrito del editor, excepto en el caso de breves citas incorporadas. en revisiones críticas y otros usos no comerciales permitidos por la ley de derechos de autor. Para solicitudes de permiso, escriba al editor, con la dirección "Atención: Coordinador de permisos", en la dirección que se indica a continuación.

**Avneet Kumar Singla**

**avneetsingla223@gmail.com**

## **Descargo de responsabilidad**

Se ha tomado un cuidado razonable para asegurar que la información presentada en este libro sea precisa. Sin embargo, el lector debe comprender que la información proporcionada no constituye asesoramiento tecnológico, legal, médico, financiero o profesional de ningún tipo. Se excluyen todas las garantías, expresas o implícitas. El uso de este producto u otros productos afiliados constituye la aceptación de la política de "No Responsabilidad". Si no está de acuerdo con esta política, no se le permite usar o distribuir este producto (s). Ni el autor, editor ni distribuidor de este material serán responsables de pérdidas o daños de ningún tipo (incluidos, entre otros, pérdidas o daños consecuentes) que surjan directa o indirectamente del uso de este producto (s).

## ***Tabla de contenido***

[Publicidad, No Spamming](#)

[Marketing por correo electrónico eficiente](#)

[Error de marketing por correo electrónico](#)

[Enfoque de marketing por correo electrónico](#)

[Reuniendo Email Marketing con otros tipos de Marketing](#)

[Marketing de correo electrónico con boletines electrónicos](#)

[Evaluación de su Email Marketing](#)

[Obtenga ayuda con su campaña de email marketing](#)

[¿Cómo su negocio puede obtener beneficios del marketing por correo electrónico?](#)

[Es el correo electrónico Marketing adecuado para su negocio?](#)

[Es su correo electrónico Marketing Spam?](#)

[¿Su trabajo de Marketing por correo electrónico?](#)

[Comercialización efectiva con correo electrónico](#)

[Organice su campaña de Email Marketing](#)

[Llegar a su grupo objetivo en Email Marketing](#)

[Marketing por correo electrónico sutil](#)

[La reacción a su Email Marketing](#)

[El contenido adecuado para su email Marketing](#)

[Comprender el marketing por correo electrónico](#)

[Uso de la publicidad en el email Marketing](#)

[Creación de listas de correo electrónico para campañas de marketing](#)

[Cuando el Email Marketing no funciona](#)

[Si Email Marketing no es suficiente](#)

[Cuándo finalizar su campaña de Email Marketing](#)

[¿Por qué no Email Marketing?](#)

[Marketing de boca a boca de Marketing por correo electrónico](#)

## ***Publicidad, No Spamming***

Hay una diferencia muy delgada entre la publicidad y el spam y desafortunadamente muchos propietarios de negocios no entienden la diferencia entre los dos. Esto es importante porque mientras que una cuchilla, campaña de marketing en Internet bien plantado puede ayudar a atraer nuevos clientes y mantener a los clientes existentes leales, spam es probable que alienar a nuevos clientes y clientes existentes. Esto puede ser muy perjudicial para los márgenes de beneficio para los dueños de negocios.

Los anuncios de banner son una de las estrategias más populares que acompañan a un plan de marketing en internet. Estos anuncios suelen ser anuncios que aparecen en la parte superior de los sitios web y abarcan todo el ancho del sitio web. Es a partir de esta apariencia que los anuncios de banner de nombre consiguieron, pero en realidad los anuncios de banner pueden referirse a anuncios de una variedad de diferentes tamaños y formas que aparecen en una variedad de diferentes ubicaciones en un sitio web. En muchos casos, el propietario de la empresa compra espacio publicitario en estos sitios web, pero el anuncio de banner también se puede colocar como parte de una campaña de marketing de intercambio o afiliado. Los intercambios de anuncios de banner son situaciones en las que cualquier propietario de negocio publica un anuncio de banner en sus sitios web a cambio de que otro propietario de negocio publique sus anuncios de banner en los otros sitios web. Estos acuerdos pueden celebrarse individualmente entre empresarios con negocios complementarios o como parte de intercambios facilitados por un tercero. En el caso del marketing de afiliados, un afiliado publica y anuncia para su negocio a cambio de una compensación cuando el banner publicitario produce un efecto deseado, como generar tráfico de sitios web o generar una venta. Los términos de estos acuerdos se determinan por adelantado y generalmente se basan en una

escala de pago por impresión, pago por clic o pago por venta o plomo.

Ahora que entiende qué son los anuncios de banner, también es importante comprender cómo se pueden usar en exceso y parecen ser spam. Colocar su banner publicitario en algunos sitios web que pueden atraer a visitantes similares a su público objetivo se llama como marketing inteligente, colocar su banner publicitario en cualquier sitio web que muestre el anuncio independientemente del público objetivo puede interpretarse como spam. Los usuarios de Internet que sienten que sus anuncios de banner están en todas partes a su vez probablemente no tomarán su negocio en serio y no es probable que le compren productos o servicios como resultado de sus anuncios de banner.

Las campañas de correo electrónico también pueden ser herramientas muy útiles en la industria del marketing en internet. Estas campañas pueden implicar el envío de boletines electrónicos periódicos llenos de información, así como anuncios, cursos breves e informativos por correo electrónico o correos electrónicos que ofrecen descuentos en productos y servicios. Los clientes leales que opten por su lista de correo electrónico probablemente no verán estos correos electrónicos como spam y pueden comprar productos y servicios adicionales de su negocio como resultado de esta estrategia de marketing. Además, los clientes potenciales que han solicitado específicamente información adicional sobre sus productos y servicios también encontrarán útil este tipo de marketing. Sin embargo, es probable que los destinatarios de correo electrónico que no solicitaron información vean sus correos electrónicos como spam. Recopilar direcciones de correo electrónico de una manera engañosa y usar estas direcciones para enviar correos electrónicos masivos probablemente siempre se considerará spam.