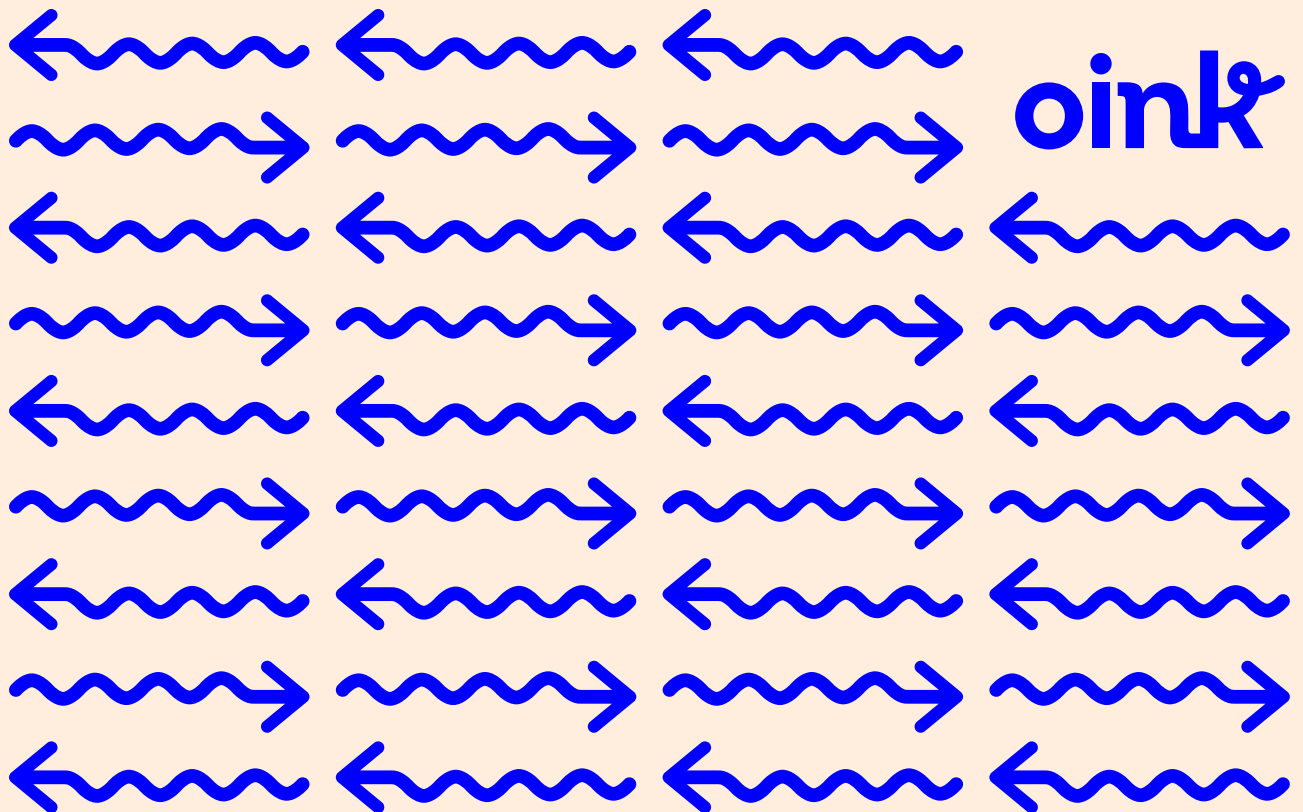




EVITAR BAJAS
DE TU LISTA
DE SUSCRIPTORES



CHECKLIST: EVITAR BAJAS DE TU LISTA DE SUSCRIPTORES

Utiliza este checklist para ir marcando todas las acciones que estás llevando a cabo. Cuando hayas conseguido marcarlas todas seguro que tu porcentaje de bajas de tu newsletter disminuirá muchísimo.

1 Segmenta bien tu lista de suscriptores.

La segmentación es realmente importante porque te permite proporcionar el contenido concreto que cada uno de tus públicos necesita. Cuanto más segmentados estén tus suscriptores, mayor posibilidad de mandar contenido optimizado que cubra directamente sus intereses.

2 Crea contenido relevante.

Crea contenido que cubra necesidades específicas de tus suscriptores. Aporta conocimiento para convertirte en una voz experta. Si te conviertes en alguien útil para ellos, seguro que estarán encantados de recibir tus newsletters.

3 Manda emails de forma regular.

Asegúrate de mandar emails de forma regular. Los usuarios esperan constancia por tu parte, y tenerla te aportará un aire mucho más profesional.



4 Personaliza tus asuntos.

- Escribe asuntos cortos de 5 o 6 palabras.
- Usa entre 1 y 4 emojis.
- No escribas en mayúsculas, porque el usuario tiene la sensación de que le estás gritando.
- Crea un asunto personalizado: que por ejemplo incluye el nombre del usuario al que te diriges.
- Anuncia lo que el usuario se encontrará en el email: no crees asuntos clickbait ofreciendo cosas que el email no incluye, porque el usuario dejará de confiar en ti y seguramente terminará desuscribiéndose.
- No hagas bullying: no te recrees con asuntos del tipo “¿Me odias?”, “Abre ahora”... porque el usuario se sentirá atacado en su propia casa y no reaccionará positivamente.
- No uses falsos asuntos de respuesta: muchos emails automatizados incluyen inicios como “re” para simular que responden a un email mandado previamente por el usuario. Esto hará que tu audiencia deje de confiar en ti.
- Intenta ser directo e ir al grano: sé claro y habla como un humano con empatía.



5 No olvides a tus usuarios inactivos.

Crea estrategias para reactivar a los usuarios que no están haciendo caso de tu newsletter. Pregúntales cuáles son sus necesidades, qué contenido quieren recibir o la periodicidad en la que les gustaría recibir tu newsletter.



6 Ofrece exclusividad a tus suscriptores.

- Haz que tus suscriptores tengan acceso a un contenido premium.
- Que reciban las ofertas antes que el resto de usuarios.
- Descuentos para tus productos o servicios.
- Que puedan formar parte de grupos privados.
- Mándales recursos digitales.



7 Pide siempre feedback (¡y escucha!).

Preguntar de forma directa es una manera totalmente lícita de recopilar información de mucha calidad acerca de lo que necesitan.

Aprovecha que tienes su contacto para mandar una newsletter preguntando cuáles son sus intereses.

8 Optimiza tu newsletter para móviles.

Ten en cuenta:

- Que el texto quede bien maquetado en la pantalla (básico).
- Que la tipografía sea fácilmente legible.
- Que los botones sean fáciles de clicar desde el teléfono.
- Que la newsletter no esté abarrotada de elementos gráficos y de información que dificulten la lectura o navegación.
- Que el texto no sea demasiado largo: concentra la información para que el usuario no se asuste.
- Optimizar las imágenes para que se carguen rápido.



¡Gracias!

hola@oinkmygod.com

www.oinkmygod.com

[@oinkmygod](#)

