

CÓMO HACER QUE TUS CORREOS ELECTRÓNICOS SEAN LEÍDOS



Con más de 300 MIL MILLONES de correos enviados diariamente, destacar en la bandeja de entrada de tus seguidores es crucial. Pero no te preocupes, aquí te dejamos **3 instrucciones prácticas** para hacer que tus correos sean **irresistibles y tengan más posibilidades de ser abiertos:**



1 Aumenta las tasas de apertura de correos electrónicos.

Comienza por personalizar tus correos utilizando el nombre del destinatario. ¿Por qué? Porque muestra que ya tienes una relación con ellos y que los estás escuchando. Pero aquí está el truco: en lugar de limitarte a poner etiquetas **nombre** en el cuerpo del correo, intégralas también en la línea de asunto.

Las líneas de asunto personalizadas **tienen un 26% más de probabilidades de ser abiertas.**

¡Aprovéchalo!



Algunas de las líneas de asunto más efectivas incluyen:

1. **Curiosidad:** Generar intriga o plantear una pregunta en la línea de asunto puede incentivar al destinatario a abrir el correo para obtener más información, como "**¡Paty, no podrás resistirte a esto!**"
2. **Urgencia:** Utilizar palabras que denoten urgencia o limitación de tiempo, como "**¡Pilar, última oportunidad!**" o "**José, oferta por tiempo limitado**", puede generar un sentido de urgencia y animar al destinatario a abrir el correo de inmediato.
3. **Beneficios claros:** Describir claramente los beneficios que el destinatario obtendrá al abrir el correo, como "**Ana, descubre cómo ahorrar tiempo y dinero**", puede despertar su interés y motivarlos a abrirlo.
4. **Asuntos cortos y directos:** Mantener la línea de asunto breve y directa puede ser efectivo para captar la atención del destinatario de manera rápida y concisa, como "**¡Sam, tienes que ver esto!**"

2 Envía en momentos óptimos

No subestimes el poder del tiempo. Enviar tus correos en momentos estratégicos puede aumentar significativamente su tasa de apertura.

¿Cómo hacerlo? Utiliza la función de programación en tu plataforma de correo electrónico para enviar el mismo tipo de correo en diferentes momentos del día y de la semana. Después de varios intentos, compara las tasas de apertura y ajusta tu estrategia en consecuencia.



3

Experimenta constantemente

No te limites a probar diferentes horarios y días de la semana. Experimenta también con diferentes momentos del mes. ¿Tu boletín funciona mejor al principio o al final del mes? ¿Tus solicitudes de donación tienen más éxito los lunes o los jueves? **¡Prueba y aprende!**



Con estas instrucciones prácticas, estarás en el camino correcto para mejorar la efectividad de tus correos electrónicos y destacar en la bandeja de entrada de tus seguidores.