



**Andrea Rodríguez** es una empresaria dedicada a la venta de ropa. Su negocio se basa en ofrecer productos de alta calidad que satisfagan las necesidades de sus clientes.

Hace un par de meses, la jefa de mercadeo le planteó la posibilidad de iniciar campañas segmentadas de email marketing, donde se informaran y se dieran a conocer las tendencias del mercado y la oferta actual de producto de su negocio. Sin embargo, en ese momento, Andrea no vio la necesidad de incurrir en ese gasto, al que denominó innecesario.

Luego de un tiempo y posterior a unas compras realizadas en línea en el portal de **H&M** y **Forever 21**, Andrea entendió la importancia de este medio como un canal alternativo de comunicación con sus clientes, por lo cual, te ha solicitado que capacites al equipo de mercadeo en los elementos que deben tener en cuenta para la optimización de contenidos que aporte a la conversión en ventas, captura de leads o tráfico a puntos físicos.



Tu reto consiste en:

1. Elaborar una presentación en la cual incluyas toda la información necesaria para realizar dicha capacitación.
2. Incluir ejemplos de los aspectos que mencionas.



## RETROALIMENTACIÓN

Lo hiciste muy bien, si tuviste en cuenta los siguientes elementos para la capacitación al equipo de mercadeo:

1. Le explicaste al equipo de mercadeo la importancia del conocimiento de sus audiencias para la consecución de los objetivos de negocio. En este caso, las audiencias que maneja el negocio de venta de ropa se caracteriza por tener un 70% de productos para la línea femenina y un 30% par.
2. Hiciste énfasis en la definición de un objetivo para la implementación de campañas de email marketing a partir de las dos líneas de acción: la primera, en la conversión de ventas a la tienda virtual y la segunda, el tráfico a los puntos de venta físicos.
3. Relacionaste el valor en la redacción de un asunto que despierte el interés de sus clientes como se relaciona en los siguientes ejemplos:
  - Nueva colección de sacos y chaquetas
  - Aprovecha por últimos días nuestra liquidación
  - No más filas... Encuentra lo que necesitas aquí...
4. En cuarto lugar, planteaste recomendaciones gráficas para el manejo de imágenes y fotografías de la siguiente forma:
  - Contratación de un fotógrafo para las imágenes de los productos a comunicar.
  - En campañas donde se requiera un alto nivel creativo y de producción de piezas gráficas, el negocio se puede apoyar con bancos de imágenes gratuitos, reduciendo costos y tiempos.
  - La línea gráfica se mantiene en cualquier comunicación que se desarrolle, capacitar de una forma adecuada quien vaya a diseñar las piezas.
  - Dar un buen uso de los colores a incluir en el contenido del mensaje, dando una jerarquía a su manejo en la estructura de la plantilla del correo electrónico.