

# Fundamentos de Email Marketing

En este módulo aprenderás a utilizar el correo electrónico para **capturar, mantener, retener y fidelizar clientes**. Actualmente las personas hacemos uso del email o correo electrónico con el fin de mantener una comunicación constante sobre sus intereses a nivel personal y laboral. Lo podemos comparar con el teléfono celular, porque permite tener comunicación directa con las personas.

Primero estudiaremos cómo **implementar el correo electrónico en tu estrategia digital**. Para lograrlo, es necesario que cada una de las áreas del negocio como ventas, mercadeo, servicio al cliente, facturación, entre otras, se involucren y valoren la importancia del email marketing como un recurso para mejorar la experiencia de los clientes.

Pero ¿cómo hacer para que la estrategia sea exitosa? Lo más importante es **definir el objetivo e indicadores de medición** a nivel de marketing y servicio al cliente, los cuales deben estar articulados con los objetivos de la área y el negocio. Después, debes **determinar los tiempos de contacto** en que tu contenido impactará a clientes y prospectos. La siguiente acción es evaluar qué tan robustas son las bases de datos existentes de clientes y prospectos en tu negocio. El resultado, te permitirá **seleccionar una herramienta para el envío de emails**, que puede ser: Mailchimp, Emblue, iContact o cualquier otra que se adapte a tu negocio. Puedes encontrar membresías gratuitas y pagas, la que elijas dependerá del tamaño de tu empresa y el alcance quieras darle a tu estrategia de email marketing.

Para finalizar la estrategia, debes **desarrollar campañas personalizadas**, fijando contenidos dirigidos a audiencias seleccionadas y monitorear el envío a partir de métricas como tasas de apertura, conversión y entrega.

## Estructura y metodología

Este módulo cuenta con 3 unidades y cada una de ellas está dividida en 7 lecciones donde encontrarás los diferentes elementos que te llevarán a alcanzar las competencias que necesitas para desenvolverte en el mundo del marketing digital.

Dentro del material de aprendizaje encontrarás videos, lecturas, podcasts, actividades interactivas y ejercicios; te recomendamos estudiar cada uno de ellos y realizar las actividades propuestas para asegurarte de aprovechar al máximo la plataforma.



## **Evaluaciones**

Al final de cada unidad encontrarás una prueba de selección múltiple que te permitirá evaluar lo que has aprendido. Debes obtener un puntaje mínimo de 70 sobre 100 para aprobar esta evaluación; puedes presentarla varias veces hasta lograr un resultado favorable, pero en caso de no aprobar al primer intento, te recomendamos retomar el estudio de la unidad para asegurarte de que no hay vacíos en tu aprendizaje.

## **Proyecto Final**

Al final del módulo encontrarás un proyecto final que debes desarrollar por tu cuenta y tenerlo a la mano para aprobar la evaluación que te permitirá demostrar que lo desarrollaste. Una vez apruebes la evaluación, encontrarás un proyecto solucionado con el que podrás comparar tu trabajo.