

Checklist de Mailjet para tu estrategia de email navideña





PREPARACIÓN DE LA LISTA DE SUSCRIPTORES

Paso 1: Limpia tus listas de suscriptores para garantizar la mejor entregabilidad.

- Elimina bloqueos, bajas y quejas de spam después de cada campaña.
- Intenta retomar el contacto con los suscriptores que lleven entre 2 y 3 meses inactivos.
- Elimina a aquellos que no reaccionen a la campaña de reactivación.

Paso 2: Asegúrate de que estás promocionando tu newsletter en distintos canales para atraer a suscriptores potenciales.

- Incluye casillas de verificación de suscripción en todos tus formularios.
- Añade un widget de suscripción a tus páginas más visitadas.
- Usa las herramientas que te ofrecen las redes sociales para hacer crecer tu lista.
- Anima a la gente a que se una a tu lista en tu tienda física.
- Ofrece descuentos en productos y regalos (libros blancos, informes...). Usa incentivos de recomendación con tus suscriptores actuales.
- Incluye contenido que pueda volverse viral en tus campañas.



DEFINICIÓN DE LAS METAS PARA NAVIDAD

Paso 1: Evalúa tus resultados de los últimos meses y durante la pasada temporada festiva para entender lo que puedes esperar y en qué áreas puedes mejorar.

- Observa las estadísticas de email para definir referencias.
- Compara distintas campañas para encontrar la hora y la frecuencia de envío ideales.

Paso 2: Antes de empezar a diseñar tu campaña, establece qué quieres lograr con tus envíos estas fiestas.





CREACIÓN DE CAMPAÑAS

Paso 1: Hora de empezar a diseñar tus emails. Comprueba que tu correo ha quedado fabuloso y es coherente con tu identidad de marca, pero recuerda también que:

- Tiene que ser responsive.
- Debe respetar la relación texto-imagen. Evita las imágenes grandes.
- El contenido tiene que ser legible, con CTAs fáciles de encontrar.
- Prueba distintos elementos en tus campañas para mejorar tus métricas (líneas de asunto, nombres de remitente, CTAs...).

Paso 2: No olvides hacer una prueba de tus emails antes de enviarlo.

- Confirma que tu mensaje se ve bien en distintos dispositivos.
- Comprueba cómo se ve en diferentes clientes de email.



SUPERVISIÓN DEL RENDIMIENTO DE LA CAMPAÑA

Paso 1: Supervisa el rendimiento de tu email. Cuando compruebes los resultados:

- Ten controladas las estadísticas de tus emails por si detectaras cualquier resultado fuera de lo normal.
- Sigue comparando campañas para encontrar la hora y la frecuencia de envío de emails ideal para tus emails futuros.

Paso 2: Tras cada email enviado, limpia tus listas de suscriptores para garantizar la mejor entregabilidad.

- Elimina bloqueos, bajas y quejas de spam.

