



aldeamo

Email
Buenas Prácticas

Tabla de contenido

Buenas Prácticas Técnicas	3
1. Listas negras	4
2. Reputación de IP.....	5
3. Historial de actividad de la IP	6
4. Volumen y velocidad de envío	7
5. Legitimación de remitentes	8
6. Archivo adjunto	9
6. Links rotos y sin seguridad	10
Buenas prácticas en Marketing.....	11
1. Segmenta a tus suscriptores	12
2. Personaliza al máximo	13
3. Diseño responsive	14
4. Menos es más, Emails sencillos.....	15
5. Evita palabras Spam	16
6. Añade un CTA	17
7. Busca las mejoras horas, haz pruebas	18
8. Enlace para darse de baja	19
9. Prueba, envía, mide y analiza	20

Buenas Prácticas Técnicas

1. Listas negras.

Las Listas Negras son bases de contactos en donde figuran todas aquellas direcciones de correo electrónico, IPs o dominios cuyas comunicaciones se rechazan por no considerarlas legítimas o de confianza. Los usuarios también pueden colaborar en esta clasificación, ya que cada vez que un usuario final se “desuscribe”, clasifica un mail como spam o plantea una queja que contribuye a nutrir esta Base. Esto podría derivar como posible “efecto secundario” que una dirección de correo legítima sea considerada como SPAM.

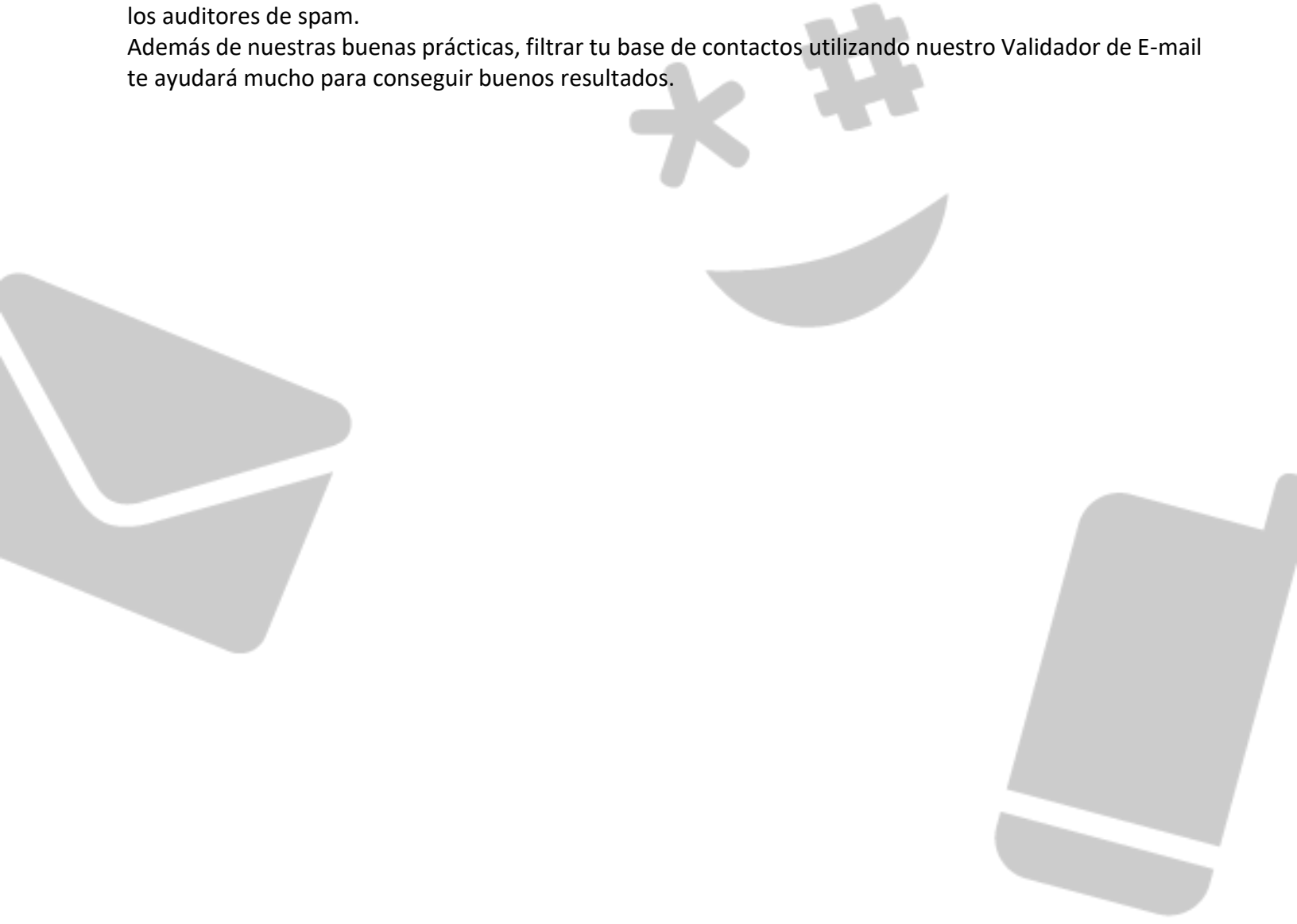
Aldeamo se encarga diariamente de cuidar la reputación de sus IPs. Este proceso se establece con un continuo monitoreo y **rotación con inteligencia artificial** automática de una gran cantidad de IPs “calentadas” y verificadas frente a los servidores destinatarios de correos electrónicos (Gmail, Hotmail, Yahoo, Live, Outlook etc.)



2. Reputación de IP.

En este aspecto, la elección de un proveedor de Email Marketing como Aldeamo es clave y uno de los criterios de mayor peso. Es necesario una plataforma sólida y con un historial de buena reputación ante los auditores de spam.

Además de nuestras buenas prácticas, filtrar tu base de contactos utilizando nuestro Validador de E-mail te ayudará mucho para conseguir buenos resultados.



3. Historial de actividad de la IP.

Los guardianes (creadores y dueños de listas negras) llevan un registro de historial de envíos de los remitentes, recopilando la frecuencia de envío, la velocidad, sanciones anteriores, etc. Teniendo en cuenta este historial, se clasifican los emails en válidos o no.

*Es importante evitar y desestimar rotundamente la compra de Base de contactos, ya que además de ser considerada como una mala práctica, derivará en malas métricas y quejas o denuncias por parte de los destinatarios. Esto definitivamente causa inclusión de IPs y Dominios en listas negras.

4. Volumen y velocidad de envío.

Las campañas enviadas a una base de contactos muy grande y a velocidades rápidas podrían impactar negativamente en los filtros anti-spam. Por otro lado, el número de mails enviados de forma repetitiva a un mismo dominio o a un destinatario en particular puede ser considerado como un ataque hacia la compañía o empresa.

Con Aldeamo puedes estar tranquilo, nosotros tenemos un sistema de entrega inteligente que dosifica el envío de correos electrónicos para evitar en este aspecto filtros anti-spam y malas prácticas.

5. Legitimación de remitentes.

Es muy importante garantizar la autenticidad de los envíos; es una forma de demostrar que el email ha sido enviado por la persona que afirma ser el remitente. Aldeamo utiliza dos estándares aceptados por la mayoría de los ISP (estos utilizan una o las dos para chequear la legitimidad):

[DKIM](#) (DomainKeys Identified Mail).

[SPF](#) (Sender Policy Framework).

Los filtros verifican si el remitente se encuentra en el listado de direcciones del destinatario. Si no lo encuentra, probablemente dirigirá el correo a la carpeta de spam o no lo entregará.

Importante: Al hacer un envío con Aldeamo debes tener en cuenta que nuestros servidores hayan sido “autorizados” para enviar correos en nombre de tu dominio. Este es un aspecto técnico asociado a la configuración de los DNS de las partes involucradas. Sin esta configuración, no debes hacer envíos.

6. Archivo adjunto.

Adjuntar un archivo no es considerado una buena práctica y perjudica el pasaje del mail frente a los filtros.

Recomendaciones: Subir el documento al servidor e insertar el link de descarga en la pieza HTML; así sólo los destinatarios interesados descargarán dicho adjunto.

Aldeamo te entrega la posibilidad de hacer envíos con adjunto en el correo electrónico. Sin embargo, estos archivos no pueden superar los 3Mb de peso para mejorar la efectividad. Adicional, aceptamos los formatos pdf, png, jpg, jpeg, psd, xls, xlm, doc, docx, gif, ppt, xlsx, csv).

6. Links rotos y sin seguridad.

Los enlaces rotos son links de un sitio web que ya no sirven, bien porque ya no existan o porque la dirección es incorrecta.

Estos enlaces llevan directamente al usuario a una dirección HTTP 404, junto con un mensaje informativo de “dirección no encontrada” o bien “la página web que está solicitando no está disponible en el momento”.

Estos enlaces defectuosos junto con enlaces sin certificado de seguridad “http:” afectan significativamente la efectividad de los correos. Es por eso por lo que debes evitar tener enlaces rotos o sin certificado de seguridad en tus correos electrónicos.

Buenas Prácticas en Marketing

1. Segmenta a tus suscriptores.

Las empresas deben adoptar en su modelo de negocio la estrategia de “**Customer Centricity**”, invirtiendo tiempo en segmentar sus bases de datos teniendo en cuenta parámetros útiles para hacer llegar el contenido adecuado al usuario. Lo anterior evita que el usuario pierda el interés en la marca, no se inscriba, o cause baja como suscriptor.

Segmentos sugeridos: Temática, periodicidad de envío, edad, ubicación, género, última compra, historial de consumo etc.

2. Personaliza al máximo.

Aunque E-mail Marketing es una técnica de comunicación masiva, a todo el mundo le gusta sentirse especial y recibir un correo electrónico personalizado, con datos personalizados. Es por esto que tu correo electrónico debe estar orientado al usuario lo más que puedas.

Personalizaciones recomendadas: Nombre (en el asunto y en el saludo), personaliza por género (puedes enviar dos campañas), personaliza por edad, ciudad, preferencias.

3. Diseño Responsive.

Asegúrate de que tus emails se ven perfectos en todos los dispositivos.

¡No te preocupes por este ítem! Aldeamo como proveedor de envío de correos electrónicos provee diseño responsive en sus plantillas. Con este diseño tus usuarios pueden ver tus correos electrónicos en smartphones, tablets, computadores etc.

4. Menos es más, Emails sencillos.

En la mayoría de los casos, los correos (Newsletters) más sencillos funcionan mucho mejor que los que están llenos de imágenes, colores diferentes, diseños complicados...

Menos es más: Tu email tiene que ser sencillo. Cuanto menos se parezca a las típicas newsletters (esas que están maquetadas a diferentes columnas, repletas de imágenes enormes o con encabezados), mucho mejor.

Nuestra recomendación es la siguiente:



5. Evita palabras SPAM.

Palabras Spam: Gratis, regalo, mejor precio, promoción especial, descuento, rebajas, oferta, clic aquí, gana dinero, compra, mejor precio, menor precio, por sólo, llama gratis, inversión, 50% menos, ¿por qué pagar más?, elimina tu deuda, ya, hazlo ya, comienza hoy, por tiempo limitado, visto en TV, pierde peso.

Debido al historial de malas prácticas que ha tenido el correo electrónico en el mundo, estas palabras son catalogadas como Spam y generan menor efectividad en tus campañas.

Elige un remitente antispam. En la mayoría de los casos debes evitar errores como info@, noreply@, noresponder@, comunicacion@.

6. Añade un CTA.

Todos los correos electrónicos que envíes deben tener un objetivo. Para esto debes invitar al usuario a que realice una acción.

CTAs recomendados: Leer un post (artículo), descargar un documento en PDF, redireccionar a un vídeo, comprar un producto, apuntarse a una conferencia, pedir más información, suscribirse etc.

7. Busca las mejores horas (Haz pruebas).

La hora en que envías tus emails afecta mucho a la tasa de apertura. **Tienes que descubrir qué horario es el más adecuado para enviar tus newsletters.** Cada caso, segmento, industria, objetivo en correo electrónico tiene horas diferentes con mayor efectividad. Debes saber identificarlas para encontrar el momento óptimo para entregar tus mails.

Haz pruebas, mide, analiza y comprueba qué hora del día (y qué día de la semana) es el que tus suscriptores abren más emails, hacen más clics y completan más conversiones.

8. Enlace para darse de baja.

Todos tus emails deben incluir un enlace para que los suscriptores se puedan dar de baja siempre que quieran.

*La solución de Aldeamo te soluciona automáticamente este paso.

9. Prueba, envía, mide y analiza.

Si quieres que tus campañas de Email Marketing funcionen a la perfección, debes analizar todos y cada uno de los correos electrónicos que envías.

La secuencia debe ser esta: haz pruebas de tus correos > realiza el envío > mide todos los factores > analiza los resultados.

*Sólo así podrás descubrir qué funciona y qué no funciona.