

## EMPEZAR A CREAR UNA LISTA DE CORREOS

---

# IMPORTANCIA

Uno de los errores que suelen cometer el 99,99% de los bloggers y los emprendedores de pequeños negocios, es no empezar cuanto antes a construir su lista de correos.

Tu lista de correos es muy importante, porque es una forma más directa e íntima de comunicarte con tus lectores y es una forma de relación mucho más a fondo, face to face con tu público. El nivel de atención que te otorga una persona que lee un e-mail es más alto, más beneficioso para tu negocio que el que puedes conseguir en un blog, en el que tienes que competir con muchas distracciones. Cuando envías un e-mail a una persona y esta decide leerlo, tienes una conexión muy fuerte. Si tratas en algún momento de vender un servicio o producto, es mucho más fácil hacerlo en el canal e-mail.

El e-mail marketing es un canal de gran rentabilidad, incluso mayor que el de las redes sociales. No hablamos de conversar, sino de vender. Tu lista de correos será la base de datos de tu negocio, tus posibles clientes. Si más adelante quieres vender, es primordial. Por supuesto, también depende de tu capacidad de desarrollar una relación muy íntima con tus lectores, basada en el aporte de valor. Tal vez inicialmente no quiera adquirir un producto o servicio. Pero cuando lo necesite, es importante que el producto se encuentre en la cabeza del cliente. Y esto sucede con más intensidad si tienes una buena herramienta de marketing por correo electrónico.

# ¿POR DÓNDE EMPEZAR?



En primer lugar, necesitarás saber cómo conseguir suscriptores. Es importante saber a qué público nos vamos a dirigir ayudará a que sea un email lo más personalizado posible, ofreciendo la solución a los problemas de tu cliente o contenido que pueda ser de su interés. No olvides que el email es contenido. No deberíamos elaborar un email y enviarlo sin tener en cuenta una estrategia, unas pautas y, sobre todo, que no se trate simplemente de contenido publicitario en el que hablemos solo de nosotros. Si fuera así, el cliente va a verlo como publicidad, que ya recibe por otros lugares, y no le va a interesar de igual manera.

---

## ¿CÓMO LLEVAR USUARIOS A TU LISTA DE CORREOS?

---

Crear un Lead Magnet es el primer paso. Un Lead Magnet es un regalo con contenido relevante y de valor, que ofreces en tu web a tus visitantes para incentivarlos a que se suscriban. Aquí encontrarás más de 30 ideas para tu incentivo:

- Webinar
- Masterclass
- Checklist
- Training
- Plantillas
- Guías
- Ebooks
- Cursos gratis
- Congresos online
- Informes o estudios
- Casos de éxito
- Audios
- Pruebas gratis
- Trials
- Cupones y descuentos
- Consultas
- Auditorias
- Cuestionarios y test

- Sorteos y concursos
- Talleres
- Calculadoras
- Kit de herramientas
- Listas de recursos
- Predicciones
- PDF
- Transcripciones
- Ofertas especiales
- Descuentos por reserva anticipada
- Vista gratuita de un libro
- Envíos gratis
- Guiones o scripts
- Grupo de Facebook
- Retos
- Grupo de Telegram

Pero lo más importante de todo es que sea valioso y relevante para tu público objetivo. Debe tratar o estar relacionado temáticamente con alguno de los productos y servicios que vendas, sin perder nunca de vista quién es tu buyer persona (el personaje “ficticio” que tú visualizas cómo tu potencial cliente y por tanto, posible comprador y consumidor de tus servicios o productos).

Ejemplo de Lead Magnet:

## ¿Necesitas ideas para financiar un viaje?

Descubre 40 ideas que te ayudarán a planear ese viaje tan deseado



Nombre Completo

Correo Electrónico

Me suscribo al boletín

Acepto los Términos y condiciones de privacidad

### ¿Cómo saber si la idea que tienes de lead magnet es buena?

Busca grupos en las redes sociales o foros donde esté tu público objetivo y observa sus dudas, sus preguntas, lo que necesitan. Analiza tu competencia para saber qué están haciendo y ofrece algo mejor. Tu producto regalo, debe ser algo que aporte valor y ayude a resolver algún problema a tu lector.

Es un incentivo que te ayudará a crear una lista de suscriptores, a posicionarte en el mercado y a aumentar las posibilidades de venta.

---

## ¿CÓMO SE HACE UN LEAD MAGNET?

---

Empecemos por lo primero. **La portada.** Te dará la oportunidad de conectar emocionalmente con tu público objetivo y de que tu diseño represente la esencia de tu negocio.

**El título:** tu título tiene que llamar la atención y explicar el beneficio que obtendrá quien se lo descargue.

**Imagen:** busca una imagen en la que tu audiencia pueda verse reflejada. Por ejemplo, usa imágenes en las que aparezcan personas con las que tu cliente ideal se pueda sentir identificado.

No olvides que la imagen debe ser de buena calidad.

Aunque sea un regalo para tus suscriptores no puedes descuidar los detalles. Debes ser coherente con tu marca, no olvides poner tu logo y los mismos colores de tu web. Debes unificar la identidad de tu marca.

**Fácil de consumir:** crea algo corto pero de calidad. Un Ebook de 50 páginas o un video de más de 7 horas, probablemente no les dará ganas de abrirlo. Piensa en calidad y no en cantidad.

**Preséntate y genera confianza:** antes de empezar, no olvides presentarte, para que sepan por qué tu puedes ayudarles. Cuenta tu historia y si tienes recomendaciones de otras personas, todo suma.

**No te olvides de la presentación y de la ortografía:** una vez hayas terminado tu incentivo. Repásalo y corrígelo. No des una mala impresión con errores ortográficos o con párrafos ilegibles.

### ¿Dónde poner las cajas de conversión?

Para la descarga de tu Lead Magnet tendrás que usar alguna herramienta o plugin para crear las cajas de suscripción. No te pierdas el video de esta lección para saber cómo hacerlo.

Un consejo: cuantos menos datos pidas, más conversión. Con el nombre y el correo es más que suficiente.

En el **Home** o página principal de tu blog



**¿Seguimos en contacto?**

Suscríbete a mi newsletter para recibir novedades de mis libros, conferencias, viajes grupales y talleres (¡así como descuentos y regalitos exclusivos para suscriptores!).

Prometo no hacer spam :)

Nombre Completo

Correo Electrónico

Acepto los Términos y condiciones de privacidad

En el **footer** (la parte baja de tu web)



- Inicio
- Destinos Patoneando
- Empieza Aquí
- Guías e Info útil
- Prensa
- Recursos

Suscríbete Gratis y recibe un Ebook con 40 ideas que te ayudarán a planear ese viaje tan deseado.

Sigue mis Viajes en redes sociales

Acepto los Términos y condiciones de privacidad

Instagram, Facebook, Twitter, YouTube icons

Al **final de cada entrada** o en el **Sidebar** (puede aparecer al final de todos los posts o incorporarlo a lo largo del cuerpo siempre que esté relacionado con lo que se está contando)



**SUSCRÍBETE GRATIS**

Recibe un ebook con 40 ideas para financiar un viaje, además de descuentos y novedades de libros, productos, viajes y más.

Acepto los Términos y condiciones de privacidad

**Pop-up** (Los pop-up están bien, pero desactívalos en la versión móvil que a Google no le gustan) presta mucha atención donde los agregas para que no sean intrusivos, puedes configurarlos para que aparezcan después de unos minutos de navegar en tu blog para que tengan oportunidad de conocerte antes de entregar sus datos.

¿Has entrado a alguna página web y mientras vas leyendo un artículo se aparece un cuadro pidiendo que te suscribas, que compartas o que descargues algo? Eso es exactamente un Pop-up.

### **La Squeeze page**

Se trata de una landing page específica para captar suscriptores. Quien entra en ella solo puede o suscribirse o salir de la página. No hay distracción alguna. Tener **un diseño estratégico y bien pensado de la Squeeze hará que te vean más profesional**. Tu Squeeze Page será un URL específica tipo:

- [www.tudominio.com/tu-regalo](http://www.tudominio.com/tu-regalo)
- [www.tudominio.com/gratis](http://www.tudominio.com/gratis)
- [www.tudominio.com/guia-gratis](http://www.tudominio.com/guia-gratis)
- Etc.

De esta manera tendrás un enlace específico para distribuir por todos lados.

---

**¿Estás listo/a para empezar a crear tu lista de correos? :)**

---