

## Por qué cuesta la publicidad mediante correo electrónico gratuito

Por Monte Enbysk

Usted no envía correo basura. Dirige una empresa legítima e íntegra y ha decidido llegar a personas en línea a través de boletines enviados por correo electrónico.

Una jugada inteligente: la publicidad a través del correo electrónico es barata y eficaz, si se hace bien.

Sin embargo, si utiliza un servicio de correo electrónico gratuito para distribuir sus boletines informativos, es probable que no llegue a todos los destinatarios a los que intenta llegar y que parte de la credibilidad de su empresa quede en entredicho.

Si la dirección de correo electrónico que utiliza no incluye el nombre de su empresa y sí el de un servicio de correo gratuito como Yahoo!, Hotmail, etcétera, puede que sus destinatarios estén borrando sus boletines o correos promocionales incluso antes de leerlos, especialmente si los correos acaban en la carpeta de correo basura.

«Desde luego no le dan ningún impulso a su imagen», afirma Derek Scruggs, asesor de publicidad en línea y propietario de Escalan.com, «aunque imagino que es la forma de empezar para muchos».

Lo que es peor, es posible que los clientes realmente quieran recibir su boletín, pero el filtro contra el correo basura absorbe los mensajes y nunca más se sabe de ellos. Puede que el mensaje le sea devuelto o puede que no.

«Los filtros contra el correo basura van a eliminar un montón de esas direcciones de servicios gratuitos de correo electrónico en las campañas masivas de correo», observa Kimberly McCall, asesora y propietaria de McCall Marketing and Media con sede en Freeport, Maine, EE. UU.

El caso es que usted dirige una empresa legítima y puede estar apareciendo ante los ojos de posibles clientes como alguien que envía correo basura, o como poco, como un novato. ¿Por qué? Porque la dirección de correo electrónico que ha elegido no refleja ni subraya las credenciales de su negocio.

Sí, es comprensible si se trata del presidente de un club de fútbol que intenta hacer público el calendario de competiciones de su equipo. O quizá en el caso del presidente de una banda de música que intenta informar sobre la próxima reunión. Pero usted dirige una empresa.

Y si se toma en serio la profesionalidad, conviene que invierta la cuota relativamente modesta necesaria para hacerse con un servicio de publicidad mediante correo electrónico profesional, a través de herramientas electrónicas como Microsoft List Builder, por ejemplo.

A continuación le exponemos seis razones por las que es aconsejable que efectúe dicha inversión:

**1.** Los servicios gratuitos no permitirán a sus usuarios aceptar o rechazar el boletín automáticamente. Hay millones y millones de boletines en Internet y los suscriptores merecen decidir cuáles desean recibir y cuáles prefieren rechazar. Con List Builder y la mayor parte de otros servicios profesionales de publicidad a través del correo electrónico, los destinatarios pueden aceptar o rechazar fácilmente una suscripción, sin tener que enviar una acalorada respuesta por correo electrónico ni tener que cambiar su dirección de correo. Con cada mensaje se incluyen vínculos para anular la suscripción.

**2.** Con servicios gratuitos no es posible proporcionar boletines o correos promocionales en HTML con aspecto profesional. Con un servicio como List Builder, puede diseñar anuncios y boletines por correo electrónico limpios, atractivos y capaces de reflejar la profesionalidad que su empresa promete en los productos y servicios que proporciona a sus clientes. List Builder ofrece plantillas HTML básicas, que le permiten crear campañas de correo eficaces en cuestión de minutos (los mensajes adoptarán un formato de texto para los clientes que no pueden recibir mensajes en formato HTML). También puede diseñar su boletín fácilmente en Microsoft Publisher, lo que permite más flexibilidad en la presentación visual de los mensajes. Asimismo, puede obtener una vista previa de los mensajes y probarlos antes de enviarlos.

**3.** Con los servicios gratuitos no puede personalizar sus boletines electrónicos a menos que los envíe uno a uno. No tiene tiempo para hacer eso, ¿verdad? Lo suponemos, así que damos por hecho que no está enviando mensajes personalizados. Con las funciones de personalización de List Builder, puede dirigirse a los suscriptores por su nombre en cada mensaje y puede personalizar los mensajes en función de su perfil y de sus datos demográficos.

**4.** Con los servicios gratuitos no puede realizar un seguimiento real de la eficacia de sus campañas de correo electrónico. ¿No sería mejor saber, con cifras, qué está funcionando y qué no? Con un servicio profesional, puede realizar el seguimiento del número de mensajes abiertos y de los vínculos que siguen sus suscriptores. Sabrá mejor la tasa de devoluciones y las personas que anulan la suscripción. Podrá responder rápidamente las solicitudes de información de los clientes con mensajes de respuesta automática. Podrá crear campañas específicas según los datos demográficos o las respuestas a encuestas. Gozará de mejor posición porque sabrá qué no hacer.

**5.** Algunos servicios gratuitos le imponen límites estrictos sobre el número de mensajes que puede enviar en un período dado. Hotmail, por ejemplo, permite enviar a sólo 50 destinatarios cada vez. Además, ha impuesto un límite de 100 mensajes al día, como medio para evitar que los que se dedican a enviar correo basura utilicen el servicio gratuito. Si no envía correo basura, no tendría por qué sufrir estas restricciones. List Builder permite enviar boletines electrónicos hasta a 150.000 suscriptores a la vez

(para campañas de correo electrónico de mayor entidad, se recomienda utilizar un servicio llamado Campaigner).

6. Con los servicios gratuitos la administración de las listas de correo resulta difícil. Agregar manualmente direcciones de correo electrónico a una o más listas puede suponer una pérdida de tiempo y también representa un serio riesgo anotar las direcciones incorrectamente. Los servicios de correo profesionales permiten realizar el seguimiento de los suscriptores en una base de datos e importar información de los clientes desde otros programas de forma sencilla. También puede emplear encuestas personalizables para automatizar el registro de los usuarios y recopilar datos demográficos de los clientes, aparte de otros datos. Las cancelaciones y las direcciones de correo electrónico no válidas se eliminarán automáticamente.