

Tema 7. Buenas prácticas y captación de suscriptores



Israel López Plata
ilopezpl@ull.edu.es

Christopher Expósito-Izquierdo
cexposit@ull.edu.es

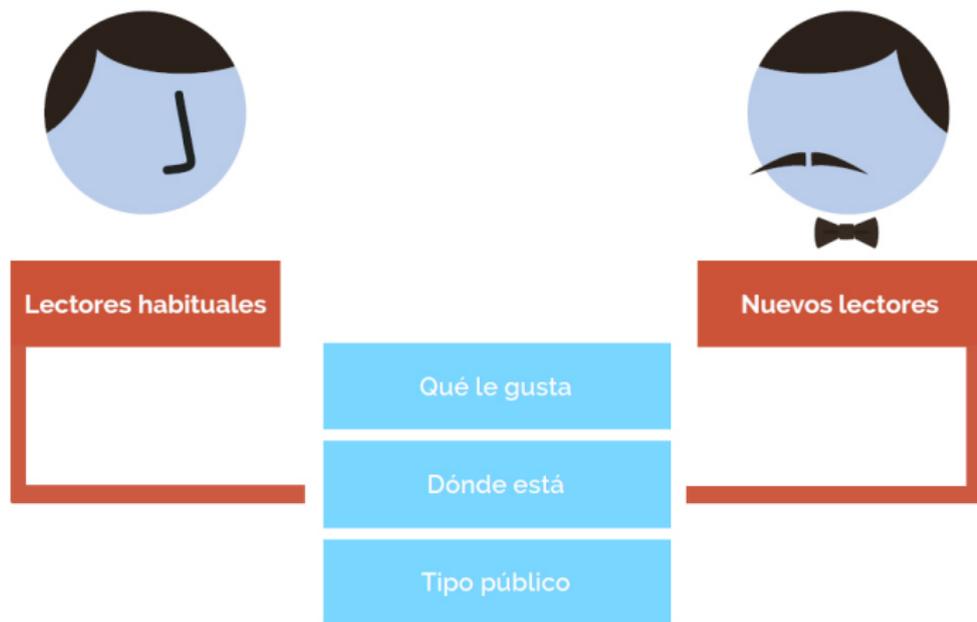
Airam Expósito-Márquez
aexposim@ull.edu.es

1 Buenas prácticas y captación de suscriptores

- Público Objetivo
- Captación de Suscriptores
- Tipos de Formularios
- Redacción Online

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Público Objetivo

Independientemente de los lectores o seguidores adquiridos, hay que pensar también en los nuevos. Existen unas métricas básicas a tener en cuenta:



Buenas prácticas y captación de subscriptores: Público Objetivo

Además de la información clásica, es importante conocer en mayor detalle al público y poder ofrecerle un mejor contenido:

¿Qué es lo que más demandan?

¿Cómo interactúan con tu marca y la de la competencia?

¿Cómo hablan de tu marca?
¿Bien o mal?

¿Dónde investigan antes de comprar?
¿Qué les influye en proceso de compra?

¿Con quién se relacionan?

¿qué canales prefiere?

¿Cómo te encuentra?
¿qué palabras utiliza?

¿Con qué tipología de contenido conecta mejor?

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Público Objetivo

Al comienzo es normal no tener ningún suscriptor. Para evitar esto, se puede hacer lo siguiente:

- **Concursos y Promociones.** Se pueden explotar los datos de los participantes en futuras promociones si se les ha comunicado previamente
- **Formulario de contacto.** Debe cumplir con la LOPD. Se puede incluir en él que se emplearán los datos para fines comerciales
- **Lectores en suscriptores.** Se pueden hacer campañas de captación mediante estrategias de e-mail marketing en las que los lectores se suscriban

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Se puede captar suscriptores con las herramientas de e-mail marketing para la gestión de campaña. A continuación se muestran los pasos habituales en este sentido:

- 1 Captación de suscriptores
- 2 Segmentación en listas
- 3 Gestionar bajas

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Blogs y webs:

Widget en el sidebar de tu blog



Únete y recibe e-books y plantillas de Social Media AHORA mismo

Más de 12mil suscriptores

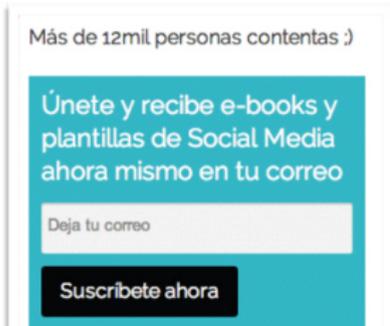
Deja tu correo

Suscríbete ahora



Como verás destacado dos cosas:

- Cantidad de suscritores, pero en vez de poner una simple cifra, digo que están contentos.
- Palabra AHORA, para que sepan que la promesa es inmediata.



Más de 12mil personas contentas :)

Únete y recibe e-books y plantillas de Social Media ahora mismo en tu correo

Deja tu correo

Suscríbete ahora

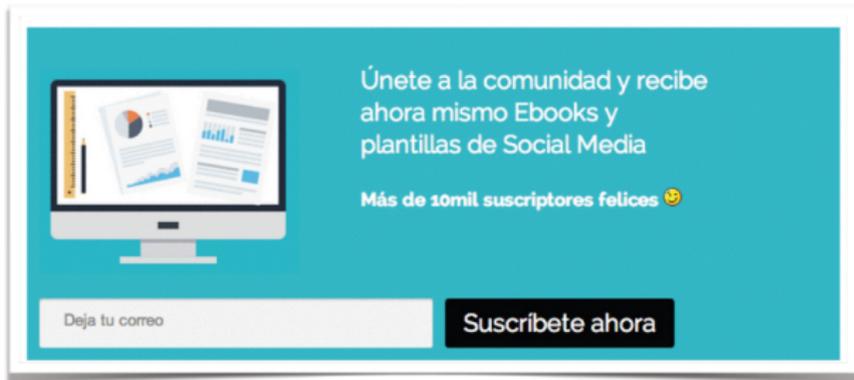
Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Blogs y webs:

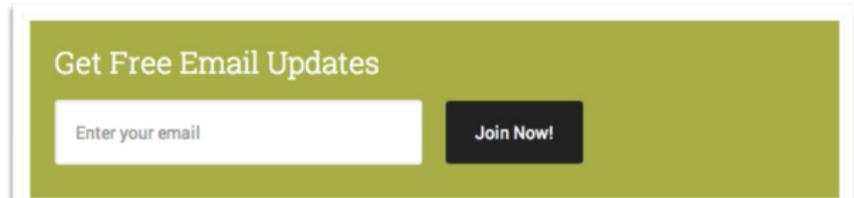


Destaca con un color bueno tu cajetín de suscripción para que puedas conseguir un mayor impacto.

En el botón de suscripción agrega palabras como AHORA o YA



Widget al final de posts



Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Blogs y webs:



No te pierdas todas las novedades de MUWOMLAB

Subscribirse



Widget a FULL WIDTH

No te pierdas todas las novedades de Y5

Subscribirse

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Blogs y webs:

Barra superior para captación de suscriptores.



A horizontal subscription bar with an orange background. On the left is a small icon of a speech bubble. Next to it is the text "Hello. Add your message here." in white. To the right are two white input fields labeled "Name" and "Email". At the far right is a black button with the word "Submit" in white.



A subscription form with a white background. At the top left, it says "ESCRIBE TU EMAIL Y SUSCRÍBETE A 40DEFIEBRE" in bold. Below that is the text "Recibe en tu email todas nuestras noticias. No te preocupes, también odiamos el SPAM." To the right is a white input field for an email address. Further right is a yellow button with the text "Suscríbete". Below the input field are two radio buttons: "Diario" (selected) and "Semanal".

TIP

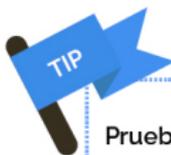
Como veréis el primero es más genérico y ordinario. Porque es de una herramienta llamada Hello Bar que tiene una opción GRATIS.

El segundo que es mucho más bonito es de 40defiebre y está hecho a medida, inclusive agregaron lo de selecciona con qué frecuencia quieres recibir el correo.

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Blogs y webs:

Destacado con popup



Prueba a ver si tu comunidad recibe bien este tipo de técnica, hay plugins para conseguir esto sin saber de programación. Lo que pasa es que probablemente te quede básico, ahí viene cuando te planteas un programador ;). Con algunas herramientas puedes personalizar cuando mostrar el popup, por ejemplo:

- Al entrar a una web
- Después de X cantidad de segundos en la web
- Después de visitar dos páginas de una web
- Al entrar en una página en concreto

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Blogs y webs:

Ofrecer contenido descargable a cambio de datos

Para acceder al **documento** tan sólo tendrás que suscribirte al newsletter. *Si ya estás suscrito deja tus datos de todas formas para acceder al contenido.*

By clicking the button below, I agree with the [Terms & Conditions](#).



TIP

Si quieres aumentar rápidamente tu base de suscriptores puedes comprar el plugin Suscribe to unlock para Wordpress y ofrecer contenido inédito a cambio de suscripción. Si generas un contenido relacionado a lo que envías en tu newsletter te puede encajar. Pero te aviso que a veces ponen datos falsos ;)

Buenas prácticas y captación de subscriptores: Captación de Suscriptores

Landing Pages:

TEXTO CONVINCENTE

Invierte mucho tiempo en crear un texto convincente en vez de algo muy descriptivo y poco atractivo.

Free Download: The 7 Elements of Context Marketing

Learn how to use context to improve Novamusic's marketing campaigns.

A decade ago, making personal connections with people on your website was no more than a pipe dream -- the technology simply wasn't available.

Today, we have the technology to truly deliver the right message to the right person at exactly the right time. Today is the day of context marketing. And it will fundamentally change the way we do business... again.

Download this new online rule book to learn the 7 elements of context marketing that you could start implementing right away to create a more personalized experience for your audience. You will learn:

- ✓ What context marketing is
- ✓ The 7 key elements of context marketing
- ✓ How companies have used context
- ✓ How to implement context marketing



Download This Ebook:

First Name *

Last Name *

Email (privacy policy) *

Website URL *

How can we help you?

How long is your sales cycle.

BOTÓN SUSCRIPCIÓN

Hazlo con otro color diferente y con una llamada a la acción buena y efectiva.

ELEMENTO VISUAL

Una buena imagen siempre favorece a la conversión de tu landing page. ¡Úsalas!

FORMULARIO CAPTACIÓN

Haz un formulario sencillo, evita pedir cosas innecesarias y destaca con * las imprescindibles. Suele estar siempre a mano derecha por como lee el usuario (Z)

Buenas prácticas y captación de subscriptores: Captación de Suscriptores

Landing Pages:

1- Landing page para dejar datos

Free Download: The 7 Elements of Context Marketing
 Learn how to use context to improve Novamark's marketing campaigns.

A decade ago, making personal connections with people on your website was no more than a pipe dream — the technology simply wasn't available.

Today, we have the technology to truly deliver the right message to the right person at exactly the right time. Today, the way of context marketing doesn't fundamentally change the way we do business... again.

Download this new online rule book to learn the 7 elements of context marketing that you could use to understand your way to create a more personalized experience for your business. You will learn:

- ✓ What context marketing is
- ✓ The 7 key elements of context marketing
- ✓ How companies have used context in their marketing
- ✓ How to implement context marketing for your company

Download This Ebook:

First Name *
 Last Name *
 Title
 Email *
 Website URL *
 How can we help you?
 We're working to your benefit.

TIP

Cuida siempre la experiencia del suscriptor desde el primer minuto. Enviar un correo con la descarga es ideal, hay gente que ni ve el botón en la página. Mejor duplicar que parecer un incumplimiento de tu promesa.

2- Recarga de página para mostrar descarga

Hi Vilma! You can access your ebook at any time here:

[Download Your Ebook](#)

[f](#) [in](#) [t](#) [e](#) [+](#)

3- Correo con enlace a descarga automático

HubSpot

Hi Vilma,

Thank you for downloading the *New Online Rule Book: 7 Elements of Context Marketing*. You can access your ebook [at any time here](#).

Do you have the right technology to be able to personalize your website to each of your visitors? HubSpot's Content Optimization System makes it easy to recognize the unique needs of visitors and optimize content for each person looking at your website, landing pages, blog posts, and emails.

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Landing Pages:

- Enviar pruebas del producto para suscriptores
- Utilizar subtítulos para dividir si se tiene mucho texto
- Incluir elementos que faciliten la conversión, tipo ofertas, especiales o contenidos inmediatos
- Destacar la promesa de la suscripción
- Agregar distintas llamadas a la acción para la conversión de suscripción si hace falta
- Incluir **testimoniales**, si son sociales, tipo **tweets embeds** es mucho más real

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Redes Sociales:

Promociona en tus redes sociales la captación de suscriptores



Vilma Núñez
@Vilmanunez

Si todavía no estás suscrito a mis newsletter te invito hacerlo, pronto lanzaré algo guay sólo para suscriptores ;) eepurl.com/LDfar

TIP

Siempre incluye la promesa o hazlo justo antes de lanzar algo muy bueno. Eso siempre funciona, así estará fidelizado desde el inicio :D



Vilma Núñez
July 31, 2013

En unos días enviaré el próximo Newsletter y los suscriptores tendrán un nuevo E-Book antes de ser publicado en el blog 😊

Enlace para suscribirse --> <http://bit.ly/NewsletterVN>

Suscríbete



{vn} Vilma Núñez

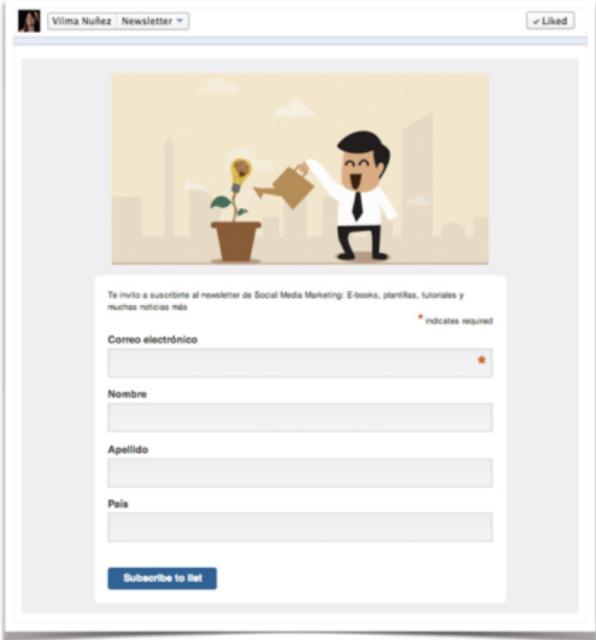
Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Redes Sociales:

Facebook Tabs

TIP

Utiliza una pestaña de Facebook para dejar la captación de forma fija en tu página de fans. Aunque parece que no funciona, a mi dejarla ahí me deja suscriptores (pocos) pero me deja ;)



The image shows a screenshot of a Facebook tab for a newsletter sign-up. At the top, it says "Vilma Nuñez Newsletter" and "Liked". Below this is an illustration of a man in a white shirt and tie watering a sunflower in a pot. The text below the illustration reads: "Te invito a suscribirte al newsletter de Social Media Marketing: E-books, plantillas, tutoriales y muchas noticias más". There are four input fields: "Correo electrónico" (with a red asterisk and "indicados required" next to it), "Nombre", "Apellido", and "País". At the bottom is a blue button that says "Subscribe to list".

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Redes Sociales:

Twitter Cards



TIP

Uno de los mejores inventos de Twitter es el de las Twitter Cards, funcionan para varias cosas, pero mi preferida es la captación de suscriptores gracias a un sólo clic. Como Twitter tiene el correo de las personas, al ellos aceptar tu llamada a la acción automáticamente consigues su correo. ¿Una pasada verdad?

En el capítulo de tutoriales tenéis las instrucciones para poder configurar esta funcionalidad con vuestras marcas.

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Redes Sociales:



The image shows a Twitter profile for 'Calvo Con Barba' (@calvoconbarba). The profile header includes a profile picture of a man with a beard and sunglasses, and the name 'Calvo Con Barba' with the handle '@calvoconbarba'. Below the name is a bio: 'Mafofama. Marketiniano, maquero y harlista. Consultor freelance. Socialholic. Intento de (barefoot) runner. Proyecto de (paleo) gastronómico. Hablemos !!'. There are also location and website links, and a note 'Se unió en julio de 2009'. The tweet statistics show 40K tweets, 1,034 photos/videos, 1,636 retweets, 8,396 replies, and 785 favorites. A tweet is highlighted with a blue box and a blue arrow pointing to a 'destacado' label. The tweet text reads: 'No te pierdas nunca más un [POST] de mi blog. SUSCRIBETE y recíbelos el primero en tu mail. Click aquí --)'. Below the tweet is a call to action: 'No te pierdas mis [POST]. Recíbelos en tu mail!' and a logo for 'CalvoConBarba.com' with the tagline 'pensamientos vagabundos'. A blue button says 'Suscríbete AHORA'. A blue callout box with a triangle points to the text 'Gracias'.

destacado

Gracias

Muchas gracias !! A partir de ahora recibirás los próximos [POST] directamente en tu email... :)
[Click here](#)

TIP

Mira como Lucas (@calvoconbarba) tiene tu estrategia de Twitter Cards, la pone como destacada en tu perfil para así tenerlo siempre fijo y conseguir más conversión.

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

Algunas recomendación para la captación de suscriptores son las siguientes:

- Ofrecer un **contenido exclusivo** a cambio de suscripción. Inclusive más de la promesa inicial, hacer un compromiso de siempre enviar contenido relevante y de valor para la comunidad
- Ofrecer **elementos únicos** a ese canal, por ejemplo un descuento exclusivo y personalizado
- **Monitorizar** siempre los flujos de captación, a veces están fallando y se puede perder a gente en el camino
- **Cambiar** de vez en cuando cualquier elemento que ayude a que no parezca lo mismo de siempre

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Captación de Suscriptores

- Incluir formularios para captar suscriptores en **sitios visibles** sin que parezca intrusivo o muy agresivo para el usuario
- En los mensajes hay que intentar ser siempre humano y **directo** para conectar mejor con el público
- Incluir elementos que faciliten la conversión, tipo ofertas, especiales o contenidos inmediatos
- **Incentivar** a los suscriptores a promocionar la lista de captación
- Incluir testimonios: eso ayuda a **persuadir**

Buenas prácticas y captación de subscriptores: Tipos de Formularios

Formulario más común

correo

ENVIAR

Formulario estándar

nombre

apellido

correo

ENVIAR

Formulario profesional

nombre

apellido

correo

país

empresa

preguntaz

ENVIAR

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Redacción Online

Consejos generales:

- Hacer uso de un tono cercano
- Hacer preguntas al público
- Si encaja en la marca, hacer uso de un tono divertido
- Peso en el contenido
- Adelantar el beneficio de abrir el correo
- Incluir llamadas a la acción
- Crear titulares cortos
- Evitar técnicas que suelen ir a SPAM
- Hacer uso de storytelling

Buenas prácticas y captación de suscriptores: Redacción Online

Algunos consejos para crear buenos contenidos en las newsletter son los siguientes:

- Utilizar subtítulos para dividir el contenido
- Destacar algunas palabras en negrita
- Usar presión de tiempo o cantidad
- Ser convincente con lo escrito
- Agregar enlaces a las palabras más relevantes
- Incluir llamadas a la acción
- Utilizar más recursos visuales que textuales

Tema 7. Buenas prácticas y captación de suscriptores



Israel López Plata
ilopezpl@ull.edu.es

Christopher Expósito-Izquierdo
cexposit@ull.edu.es

Airam Expósito-Márquez
aexposim@ull.edu.es