

Emails para convertir

[Ginés Mayol](#)

Consigue más clientes potenciales cualificados escribiendo correos electrónicos con altas tasas de conversión.

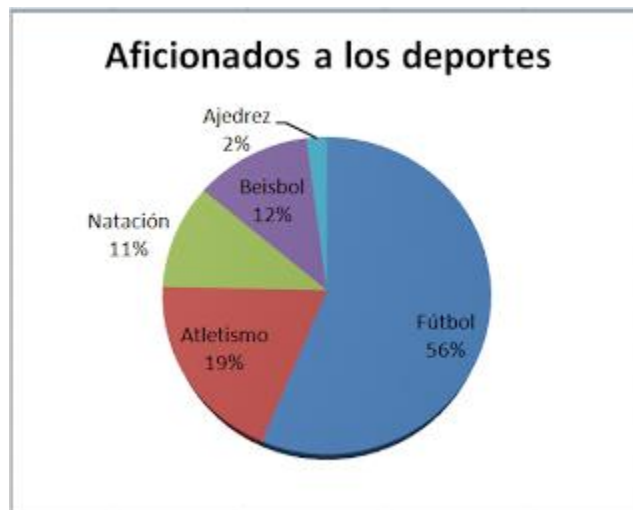
#1. Ofrecer resultados

Utiliza pruebas reales de que lo que ofreces (servicios o productos) funciona.

Puedes utilizar vídeos de personas que ya han probado lo que vendes. Esta es uno de los **inputs que mejor funcionan** y que generan excelentes conversiones.

También puedes utilizar gráficos insertados en el email de datos contrastados que has conseguido.

A la gente le encanta los gráficos porque rápidamente asimilan la información.



Si vendes algo físico como raquetas de padel, escribe un email con un estudio sobre "los 10 mejores modelos de raquetas de padel para 2018" o "descubre cuales son las mejores pelotas de padel para 2018".

¿Quieres saber qué mas puede ocurrir? – Que la persona que reciba estos emails tuyos, visite antes su cuenta de correo que a google cuando necesite una raqueta o una pelota de padel.

Aplíca la misma estrategia a un servicio.

#2. Sugerencia

Comienza escribiendo una sugerencia en el asunto.

No escribas emails largos (con 200-300 palabras está bien).

Haz un email en formato de lista con consejos y cómo aplicarlos incluyendo algún enlace a un artículo o recurso EXTRA para descargar.

Puede ser algo como:

“3 Sugerencias para evitar un problema de”

Aquí tienes un ejemplo de 3 sugerencias para conseguir evitar un problema muy común entre.... y que muchos tienen:

- Sugerencia 1
- Sugerencia 2
- Sugerencia 3

Espero que te sean de máximo valor.

A mi me resulto de mucha utilidad cuando lo descubrí.

Y ahora lo comparto contigo.

#3. Historia

Todos tenemos anécdotas que contar de nuestro día a día.

Utiliza estas anécdotas o pequeñas historias para comenzar tus emails.

Con ello activarás la parte emocional de la persona y es mucho mas probable que termine haciendo “clic” donde quieres, ya sea un enlace a un curso o a lo que ofrezcas.

Vender a través de crear historias es una excelente estrategia.

Crea una para cada producto o servicio.

Puede empezar con algo como...

"Imagina que

"Hace unos días...

"Mi mayor miedo de pequeño era...

"Cuando empecé en esto...

"Mi mayor afición siempre ha sido...

Usa las narraciones para eliminar las objeciones.

Introduce dentro de la historia el problema y la solución.

#4. Regalo

Hacer un regalo que sea útil a tus suscriptores siempre es de gran interés y aumenta la conversión.

No es necesario crear otro infoproducto.

Puede ser un listado de "herramientas para ...

Puede ser un pdf de "10 ejemplos de cómo....

Puede ser una plantilla de trabajo descargable tipo excel

Puede ser un simple email donde le compartes algo que le puede hacer ganar dinero y que tu sabes, evitar un problema o reducir un gasto.

Como ves cuando se les aporta información de valor, los emails se convierten en un arma muy poderosa para vender.

Sólo hay que saber enfocarlos.

Una estrategia que puedes seguir en la frecuencia de tus emails es la siguiente:

- 3 emails educativos y 1 email de venta.

A por ello !

[Ginés Mayol](#)