



7 TÉCNICAS PARA AUMENTAR TU LISTA DE SUSCRIPTORES

TU LISTA, TU MAYOR ACTIVO

CRECIMIENTO PROFESIONAL

Gilberto Orozco Linero

7 técnicas para hacer crecer tu lista de suscriptores.

Existen algunas técnicas que van ligadas con la estructura de tu sitio Web o las estrategias de ubicar los formularios en lugares de fácil acceso a tus visitantes, así como campañas que te ayudan a tener un mayor alcance que lleven a un landing page, pero también hay otras técnicas que van relacionadas con el contenido, con el valor agregado que das a las personas y la confianza que generas en ellos gracias a estos contenidos.

✓ Llamados a la acción

Si ya tienes un blog deja visibles muchos llamados a la acción, aunque a veces puede ser muy invasivo si no haces un diseño adecuado, si que es necesario que los usuarios tengan una forma fácil de registrarse o acceder a los landing page que tengas destinados para la captura de correos.

✓ Uso de popups

Complementando el paso anterior, es bueno hacer uso de popups ya sea para pedir que se registren dejando sus datos de contacto o dejando un popup que te envíe a un landing page para esa acción o incluso promocionar en este popup un ebook gratuito del interés de tus visitantes.

✓ Imán de prospectos (Lead magnet)

Siempre es importante tener algún detalle gratuito y de valor para tus visitantes, en este caso no te pagan monetariamente, pero por lo menos están dándote la confianza de dejar sus datos que es más importante. Recuerda que estos pueden ser en cualquier formato, un video, un audio o un ebook, incluso un bono de descuento.

Apoyate en campañas en todos los medios posibles, ya que estos regalos son muy llamativos para los clientes y el alcance de las campañas permite que lleguen a más usuarios.

✓ Agradecimientos y compartir

Siempre es importante dejar una página de agradecimiento por haber dejado los datos de contacto al momento de registrarse, y además dejar las opciones de compartir ya sea por redes, email u otros medios, así las personas que se encuentren realmente agradecidas por la información, van a tener la buena intención de compartirlo con las personas que conoce.

✓ Testimonios de personas que ya han trabajado contigo

En ocasiones los testimonios son un punto influyente importante para las otras personas que están a punto de dejar sus datos, esto es una garantía que la información y los materiales que estás ofreciendo realmente aportan valor.

✓ Darte a conocer en diferentes eventos

Si eres de los que participa en eventos de capacitación o estás en algunas actividades de rutina como el gimnasio, cursos de música o de baile, es bueno tener a la mano un dispositivo electrónico (tablet o celular) que te permita dar a conocer tus páginas y llevarlos a los formularios de registro para ofrecerles el regalo.

✓ Participa en otros foros

Este es uno de los consejos que siempre se dan cuando estás comenzando, participa activamente en los foros de otras personas donde se encuentre público de tu nicho y date a conocer con opiniones que den más valor a los artículos de los demás, así tu nombre va a ser reconocido y van a confiar en tu contenido.

Y un bono adicional...

✓ Haz entrevistas a expertos

Si te es posible, contacta a expertos que puedan aportar conocimiento a tu blog, así tu vas a convertirte en un experto igualmente por la información de valor que estás dando a tus usuarios.

Espero que esta información te dé una idea sobre que técnicas aplicar o mejorar en tu sitio o estrategia para captar nuevos prospectos, lo importante es que estas son las más utilizadas en la actualidad y generan los resultados deseados.