Construye tu estrategia antes de crear un automatismo. Define todos los customer journeys desde la estrategia de marketing o corporativa.

|  |
| --- |
| Identifica las interacciones de tus contactos necesarias para cumplir tus objetivos. |
| Creas clientes que quieran franquiciar su negocio |
| Que contacten conmigo para informarse o porque están interesados, ya sea por teléfono o mensaje de redes sociales |

|  |
| --- |
| Pinta los flujos con los emails automáticos que contienen esas interacciones. |
| Construye un mapa que te ayude a saber si necesitas un automatismo con un único email, una cadena con 2 o más emails o condicionales.  ¡Utiliza el PowerPoint con el set de iconos de Reinicia! |

|  |
| --- |
| Prioriza tus emails. |
| Haz una lista con todos los automatismos que quieres crear y prioriza aquellos cuyas posibilidades de conversión sean mayores.    Priorizo el email marketing y publicidad en Facebook e Instagram |

Construye tus campañas individuales de la serie automática de forma fácil y estructurada. 1 hoja por cada correo que componga el customer journey.

|  |
| --- |
| ¿Por qué? |
| A interesados en franquiciar su negocio |
| Crear clientes, tener sus contactos |
| Información clara e información que incite o atraiga a que el cliente contacte |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Construye tu campaña | | |
| Elementos | Descripción | Pruebas / Hipótesis |
| Condiciones y segmentos | El envío se hará para personas con negocios de hostelería en Madrid |  |
| Frecuencia y/u hora y/o día | Martes y jueves |  |
| Estructura del mensaje | Texto con botón |  |
| Asunto y texto previo | Conócenos |  |
| Contenido, textos, imágenes | Contenido principalmente con texto |  |
| CTAs | Botón de llámanos |  |