

EL DIABÓLICO CORREO ELECTRÓNICO...

Estamos encadenados a él.

Aunque no te guste nada de nada, el correo electrónico es algo que tienes que usar, sí o sí, cuando eres emprendedor digital.

Con los clientes, con tu comunidad, con colaboradores, con otros compañeros del sector...

Tu bandeja de entrada y tú vais a pasar mucho tiempo juntos. La realidad es esa.

Pero, qué tal si en vez de ver la gestión de tu correo como esa tarea tediosa y aburrida que te hace perder muchas horas a la semana... la conviertes en **una oportunidad para mejorar los resultados de tu negocio y la imagen de tu marca.**

Y si ya encima, consigues hacerlo en la mitad de tiempo. Mejor que mejor, ¿no?

En este documento tienes 3 de las plantillas que yo uso en mi propio negocio. Plantillas que:

- Me ahorran mucho tiempo pensando y escribiendo.
- Me permiten responder más rápido y mejor.
- Me evitan errores, malentendidos, olvidos, etc.

Pero como en cualquier otra estrategia o herramienta, lo importante es que aprendas a adaptarlas a tu negocio. A que cada vez que mandes una de estas plantillas, el cliente no sienta que está recibiendo un email prediseñado, sino uno que has escrito exclusivamente para él.

¿Cómo?

Ahora te lo cuento ;)

CÓMO PERSONALIZAR TUS PLANTILLAS

Una plantilla es una plantilla.

Es decir, un texto que no está terminado. El objetivo de usar una plantilla no es solo ahorrar tiempo y contestar cuanto antes, sino **establecer una comunicación eficaz con las personas que rodean tu negocio.**

¿Qué es una comunicación eficaz?

- **El email cumple su objetivo:** no se nos olvida un punto de lo que íbamos a contar, están todos los datos que se necesitan y la persona entiende lo que le querías transmitir (y responde como tal).
- **Rápida:** ¿tardas 5 días en enviar un presupuesto? ¿Y otros tantos en responder una duda de un cliente? No tienes que mirar el email cada 5 minutos, sino gestionarlo bien.
- **Cercana:** mientras que una plantilla es fría, una plantilla personalizada es como un email que transmite tu marca personal y es agradable de leer. Fidelizarás más a tus clientes.

Si estas 3 plantillas te parecen útiles, te va a encantar [Top Plantillas de Emails](#) y para dominar el correo electrónico te espero en el [Reto Email Detox](#) ;)

Y para conseguir todo esto, no tienes que reescribir la mitad del email, sólo saber usar bien las plantillas.

Te comparto alguno de mis trucos:

- **Pon siempre el nombre:** no hay excusa para que no te dirijas al destinatario por su nombre. Cualquier email sin nombre ya resulta excesivamente frío.
- **Información de enganche actual:** esto es lo que hará sentir a la persona que está leyendo algo que acabas de escribir. Se trata de incluir una línea o dos que hablen de algo actual o den una referencia de por qué os conocéis.
- **Expresiones propias:** tendemos a escribir plantillas con un lenguaje muy neutro y eso es un error. Adáptala a tu propio estilo y escribe como siempre haces. Si te cuesta, busca algún email real que hayas escrito.
- **Copywriting:** recuerda lo que te dije antes del objetivo. Usa el cierre del email para dejar claro cuál es el siguiente paso y lo que esperas que haga la otra persona.
- **Posdata:** sí, es una estrategia de email marketing, pero quién dijo que no podías usarla en tu vía de comunicación normal. Puede servir para recalcar un dato o para decir esa frase simpática con la que terminar de ganarte a esa persona.

Pero como no hay nada mejor que ver ejemplos prácticos, te enseño ahora 3 de mis plantillas de email donde verás todo esto aplicado.

Si estas 3 plantillas te parecen útiles, te va a encantar [Top Plantillas de Emails](#) y para dominar el correo electrónico te espero en el [Reto Email Detox](#) ;)

EMAIL DE RESPUESTA AUTOMÁTICA

No hay email más sencillo y más útil.

Una persona te escribe y a los pocos minutos recibe un correo avisándole de que has recibido su mensaje y que en “X” días le contestarás.

¿Qué consigues con esto?

- **“Lo ha leído”:** la persona tiene la seguridad de que has recibido su email. No cabe la opción de que se haya ido a spam o se te haya traspapelado.
- **Das un plazo:** tú ganas tiempo para organizarte y la persona se queda tranquila porque sabe a qué atenerse.
- **Información extra:** aprovecha para enlazar a tus páginas de venta con tus servicios/productos (es posible que te esté escribiendo por eso).

Veamos cómo sería la plantilla.

¡Hola!

Nota: éste es el único email que no podemos personalizar poniendo el nombre, pero recuerda que en todos los demás sí debes ponerlo.

Acabo de ver en mi bandeja de entrada que he recibido un email tuyo, no te preocupes porque **te responderé en un plazo máximo de 1 ó 2 días laborables.**

En caso de que **me hayas contactado para preguntar acerca de mis servicios**, te dejo las páginas donde encontrarás toda la información.

>> Enlace a la página de venta del servicio 1.

>> Enlace a la página de venta del servicio 2.

O si tu email es sobre mi formación de [TEMÁTICA], en esta página tienes a tu disposición la info de contenidos y plazos de inscripción.

Nota: esto que está subrayado es donde iría el enlace.

No obstante, no te preocupes, porque cuando responda tu correo resolveré de forma personalizada cualquier duda que tengas.

Gracias por escribirme, ¡un abrazo!

[Tu nombre]

[Firma email + logos + enlace a redes sociales + información legal]

Si estas 3 plantillas te parecen útiles, te va a encantar [Top Plantillas de Emails](#) y para dominar el correo electrónico te espero en el [Reto Email Detox](#) ;)

CÓMO PEDIR RECOMENDACIÓN A UN ANTIGUO CLIENTE

La mejor publicidad es un cliente satisfecho, no te quepa duda.

Y, tristemente, con demasiada frecuencia **olvidamos la importancia de una recomendación sincera** por parte de una persona con la que hemos trabajado.

Por eso, te recomiendo que trabajes bien este correo y lo utilices de forma habitual, porque tiene el poder de:

- Conseguir que un cliente contento con tu trabajo se convierta en el mejor embajador de tu marca.
- Cerrar nuevos encargos de tus antiguos clientes.
- Crear una imagen de marca sólida que se preocupa por mantener el contacto y conocer la evolución de su trabajo una vez finalizado.

Vamos con la plantilla...

Hola, [NOMBRE]

Hace ya [pon el periodo de tiempo] [que te entregué nombre del trabajo realizado] o [que finalizamos nombre del trabajo realizado] y me gustaría saber si estás teniendo buenos resultados y has comprobado la mejora con respecto a la situación anterior. Si necesitas cualquier cosa, no dejes de decírmelo.

También te escribo para pedirte un pequeño favor.

Sabes que como profesional, el boca a boca y las recomendaciones son fundamentales para ayudar a nuevos clientes. Con la enorme cantidad de información disponible a un clic, un potencial cliente necesita un testimonio o una opinión sincera para convencerse de que un producto/servicio es adecuado para su situación.

Por eso quería preguntarte si tienes algún colega cercano que necesite un proyecto similar al que realicé para ti.

Sé que recibir correos o llamadas comerciales nos da la misma pereza a todos por lo que te agradecería que, junto con tus palabras de presentación, le pudieras pasar un enlace a mi web/mi correo electrónico para que se pusiera en contacto directamente conmigo.

Sería de gran ayuda para mí. Y si puedo hacer lo mismo por ti, solo tienes que decírmelo.

Un abrazo

[Tu nombre]

[Firma email + logos + enlace a redes sociales + información legal]

Si estas 3 plantillas te parecen útiles, te va a encantar [Top Plantillas de Emails](#) y para dominar el correo electrónico te espero en el [Reto Email Detox](#) ;)

ENVÍO DE PRESUPUESTO

Un cliente se ha interesado por uno de tus servicios y te ha pedido un presupuesto.

Seguro que no me equivoco mucho si digo que éste es uno de los emails que más envías y, sin embargo, muchas veces tienes la sensación de que pasa inadvertido y algunos clientes no te responden.

Además de que puedas dar respuesta a tus posibles clientes más rápido, también es importante que optimices el mensaje para que sea más efectivo.

Como verás ahora en mi plantilla, además de decirle al cliente que le envías el presupuesto, también le pido que hagamos una reunión rápida para explicarle algún punto de la propuesta. Este tipo de reuniones, sobre todo cuando es un presupuesto alto, te ayudan a cerrar la venta.

Lo vemos.

Hola [NOMBRE]

Tal y como hablamos cuando nos vimos el lunes, te adjunto una propuesta de presupuesto para resolver la necesidad actual de tu negocio.

Nota: aquí he puesto “lunes” suponiendo que la petición de presupuesto venga de una reunión previa, pero sustituyelo por lo que corresponda.

No obstante, [NOMBRE], si te parece bien y tienes un hueco esta semana, me gustaría que nos volviéramos a ver para explicarte en detalle algún punto de la propuesta.

He añadido algunas ideas que no contemplamos el lunes (tranquilo que eso no supone que suba el precio), y quiero comentarlas contigo de forma más directa.

Échale un vistazo al PDF adjunto y reserva aquí el hueco que mejor te venga para vernos. Te prometo que no te entretendré más de 15 minutos ;)

Nota: ese enlace debe remitir a la herramienta que uses para concertar citas con clientes. La rapidez de reservar una cita de este modo, la imagen tan profesional que imprimen y el evitarte intercambiar un montón de correos para encontrar un hueco en común, consiguen que cierres muchas más citas que del modo tradicional.

En mi caso, yo uso “[Book like a Boss](#)” o “[Bookafy](#)”.

Un abrazo

[Tu nombre]

[Firma email + logos + enlace a redes sociales + información legal]

Si estas 3 plantillas te parecen útiles, te va a encantar [Top Plantillas de Emails](#) y para dominar el correo electrónico te espero en el [Reto Email Detox](#) ;)

PERO ESTO NO ACABA AQUÍ

Estas 3 plantillas que he compartido contigo son un básico en mi correo electrónico. Con unas pequeñas adaptaciones harán maravillas en la **comunicación con tus clientes**, aprovecharás **más oportunidades** y empezarás a conseguir una **imagen más profesional**.

Pero la realidad es que todavía te queda mucho por hacer antes de convertirte en un auténtico estratega de la gestión del correo.

Por eso, prepárate, porque **mañana sin falta te mando a tu bandeja de entrada más información y ejercicios para que hagas magia con tu correo electrónico**.

Si sueñas con ganar horas diarias para poder dedicarlas a lo que tú quieras... ya sabes lo que tienes que hacer ;)

¡Nos vemos mañana!

SI QUIERES AVANZAR MÁS:

Como podrás imaginar, tras más de 20 años depurando sistemas y procesos con clientes de sectores muy diversos, he conseguido desarrollar mi propio método, eficaz y fácil de implementar.

Así que, si quieres avanzar más en **estrategia, orden y hábitos** relacionados con el correo electrónico, te propongo 2 planes:

Consigue ya todas mis plantillas en [Top Plantillas de Emails](#)
Y apúntate al [Reto Email Detox](#)

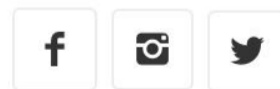
Y SI AÚN NO NOS CONOCEMOS...



Soy Laura Ruiz, especialista en **gestión de negocio digital** y **Controller Financiero**.

Ayudo a emprendedores digitales a entender, controlar y organizar su negocio, diseñando procesos que mejoran la rentabilidad de sus acciones.

¿Hablamos? Dame un toque, estoy por aquí...



Si estas 3 plantillas te parecen útiles, te va a encantar [Top Plantillas de Emails](#)
y para dominar el correo electrónico te espero en el [Reto Email Detox](#) ;)