

mittum 

Email marketing *en movimiento* →

Email Marketing Automation & Expert Service desde 1999

4 tendencias clave para este año

A finales del 2015 muchos expertos apuntaron diferentes predicciones que marcaban la hoja de ruta del email marketing en 2016. ***Analizamos las 4 tendencias clave que se están asentando en el sector este año.***

1 La personalización

El contenido interesante es lo que demanda el usuario. Las marcas que están apostando por la **personalización de los contenidos** obtienen mejores ratios de conversión.

El usuario valora la **personalización del mensaje**. Agradece que la marca lo haga sentir único y que se comunique con él basado en sus propios intereses y no de manera genérica.



Hacer sentir único al usuario...

2

Integrar experiencias de compra totalmente en email marketing



Hasta ahora, los correos "interactivos" han estado limitados a presentar menús, carruseles, videos embebidos y en algunas ocasiones, el feed de Twitter. Pero ***todo está cambiando*** en 2016 ***con la integración del eCommerce con el email marketing.***

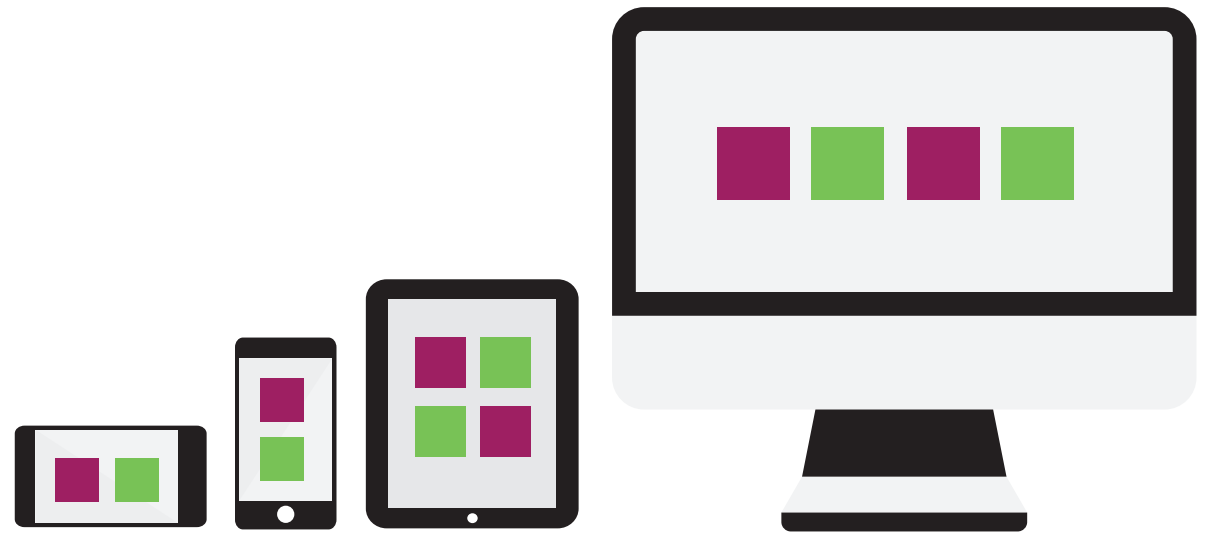
Existen ya ciertos sistemas y funcionalidades que permitirán a algunas marcas aventurarse en lanzar las newsletters que integren el eCommerce y el email marketing en 2016.

Esta tendencia mejora la relevancia y la tasa de conversión de tu ecommerce.

3 Diseño responsivo

Hoy sabemos que **el diseño responsivo** no **es** un lujo o valor agregado sino **una necesidad básica**, y ya no sólo aplica en web sino también en el email marketing.

Hacia finales del 2014, los profesionales del marketing pudieron gozar por primera vez de opciones y técnicas de diseño responsivo **en sus newsletters**; en este año esta "tendencia" se convierte en ley, debido a la gran cantidad de correos abriéndose desde dispositivos móviles.



4

Tracking de resultados

La medición es un hecho **fundamental para** el correcto análisis de tus envíos y crear una mejor campaña de email marketing.

Conocer qué temas han interesado más a tu audiencia, qué productos han generado más ventas mediante este canal hacen **que tu estrategia aprenda** de sus aciertos y errores, potenciando el éxito y descartando el fracaso en tus comunicaciones



mittum 

www.mittum.com

