

MITTUM

VENDE MÁS CON EL

# EMAIL MARKETING

[WWW.MITTUM.COM](http://WWW.MITTUM.COM)



# CÓMO APROVECHAR EL DÍA DEL PADRE?

Estamos a punto de iniciar el mes de marzo, y a **pocas semanas para el Día del Padre**, una de las jornadas donde además de evocar el afecto, se muestra el cariño por medio de algún detalle, lo que hace esta fecha importante para las empresas que podrán tener **una oportunidad de aumentar sus ventas.**

Si bien es cierto que la cuota de búsqueda anual para el Día del Padre es menor comparándola con otras festividades como el Día de la Madre, cada vez se reduce más la brecha así como se amplía la disposición de los consumidores para adquirir un obsequio para papá, y esta es una gran noticia para las **campañas de eMail marketing en estas fechas.**

# CÓMO APROVECHAR EL DÍA DEL PADRE?

Así que todo esto te dará la idea de la importancia de contar con una buena campaña de email marketing para despegar el ROI en el Día del Padre, y estamos a muy buen tiempo de optimizar la estrategia que deseas implementar, ya que un error que se comete a menudo es esperar a que llegue la fecha para sorprender con tu campaña, pero **la clave de un buen plan de marketing es trabajarlo con suficiente tiempo y conocer bien tu target.**

# CÓMO LOGRAR INCREMENTAR LAS VENTAS EL DÍA DEL PADRE CON EL EMAIL

En el Día del Padre al igual que sucede con el Día de la Madre, **las emociones son las que logran captar la atención de los consumidores**, ya que estas fechas tratan de mantener la unión emocional en la familia. Si logras tocar el corazón de tus seguidores habrás ganado no solo su atención sino un vínculo que te será de utilidad.

En el Día del Padre puedes llegar a tus contactos al **recordar valores** como son el amor por la familia, el cuidado a los padres y en general apelar a la emoción lograrán maximizar los resultados de tu campaña. Otra forma de conectar con tu audiencia **es hacer reír**. Puedes incluir vídeos o material que recuerde la identificación con las dificultades que conlleva la paternidad, con lo que lograrás establecer vínculos entre tu marca y tu público.



El contenido fuerte para el Día del Padre de cientos de empresas que lanzan sus campañas en esta festividad, puede dividirse en cuatro:

1. ¿Cómo encontrar el regalo correcto para el Día del Padre?
2. Mi padre es un héroe (el orgullo y la identificación)
3. Quiero a mi padre (compartir el sentido de apreciación)
4. A pesar de todo es un gran padre (contenido humorístico sobre las dificultades de la paternidad)

Cada categoría **tiene una estrategia diferente**, y a continuación te mostramos ejemplos de cada una y la razón por la cual estos temas destacan entre los miles que pueden mostrarse durante el Día del padre, además de integrar ideas importantes para que puedas integrarlas en tu campaña de eMail marketing en esta fecha especial.

# AYUDA A TUS CLIENTES A ENCONTRAR LISTAS DE REGALOS

Si para comprar el regalo en el Día de la Madre sobran opciones, es bien sabido que durante el Día del Padre los consumidores saben algunos gustos y las marcas favoritas de sus padres, pero **no tienen idea sobre qué pueden comprarle**. Una de las grandes ideas para iniciar una campaña de eMail marketing para esta fecha es **enviar guías de regalos** que muestren productos y artículos que serán del agrado de muchos padres, y que incluyan diferentes rangos de precios.

Además de ayudar a encontrar el regalo ideal, es una forma muy práctica de promocionar aquellos productos que tus consumidores puede que no encuentren fácilmente de otro modo.

Puedes proporcionar una guía de regalos para el Día del Padre basada en colecciones **divididas en personajes o intereses diferentes**, y que incluyan precios. Si cuentas con un catálogo vintage ¡sácale provecho! La nostalgia es una de las emociones que puede hacerte llegar a un mayor número de clientes.

## HAZ DE PADRE TODO UN HÉROE

La imagen de un padre fuerte y poderoso que es capaz de todo con tal de que sus hijos estén bien es tan fuerte como la de mamá cariñosa y cuidadora. El ser el “héroe” rinde un cumplido para papá, y **crea la atmósfera perfecta** para que tus contactos puedan recordarles a sus padres cuánto los admiran.

Además de ofrecer algún producto para “el héroe de la familia” podrás incluir **vídeos emotivos o tarjetas que pueden llegar a ser virales**, y al compartirlas también obtendrás mayor visualización y alcance.

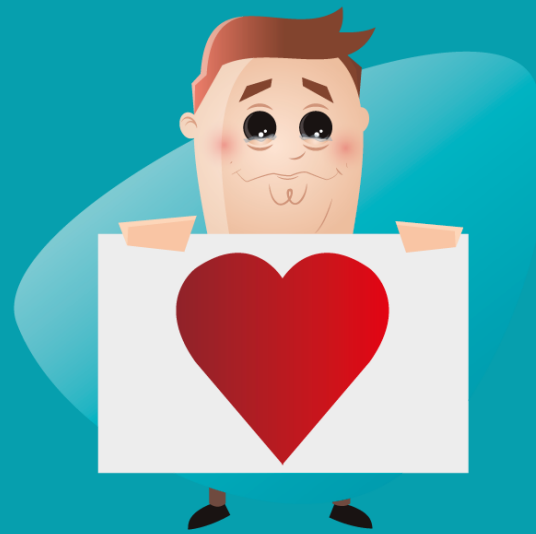




# EL AMOR EN EL DÍA DEL PADRE

Siendo honestos el Día de la Madre se llena todo de corazones y flores, pero el Día del Padre puede **aprovechar el aspecto emocional**, que integre un mensaje amoroso pero de **fortaleza y apoyo incondicional**.

El reto es mostrar ese sentimiento de amor gentil sin ser demasiado blando o “femenino”. No debes asustarte de mostrar sentimiento o nostalgia en tu campaña de eMail Marketing para el Día del padre, pero siempre asegúrate que sea algo que refleje la voz de tu marca, en conjunto con la voz de tus clientes.



## DIVERSIÓN

La fama de que los padres son un tanto olvidadizos o que toman decisiones extrañas en la crianza de sus hijos, es motivo suficiente para **sembrar sonrisas y alegrar a sus clientes** y tener un espacio para que su creatividad salga a flote.



# TIPS PARA QUE TUS CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING DEL DÍA DEL PADRE DEN EN EL BLANCO

**01**

**ANALIZA TUS RESULTADOS DEL AÑO ANTERIOR**

**02**

**BUSCA LOS INSIGHTS DE TUS CLIENTES Y CLIENTES POTENCIALES**

**03**

**EMPIEZA POR EL ASUNTO**

# TIPS PARA QUE TUS CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING DEL DÍA DEL PADRE DEN EN EL BLANCO

**04**

**UNA IMAGEN VALE MÁS QUE MIL PALABRAS**

**05**

**DESCUENTOS Y OFERTAS ESPECIALES**

**06**

**NO OLVIDES EL RESPONSIVE**

# 01

## ANALIZA TUS RESULTADOS DEL AÑO ANTERIOR

Si has lanzado previamente campañas de eMail Marketing para el Día del Padre, no desaproveches la oportunidad de aprender de tus experiencias previas y toma en cuenta **lo que más funcionó y lo que no.**

Pero no solo tomes en cuenta los datos de tus campañas. **Analiza a la competencia**, descubre las ideas que hayan resultado satisfactorias para otros y crea en base a ellas para lograr el máximo resultado.

# BUSCA LOS INSIGHTS DE TUS CLIENTES Y CLIENTES POTENCIALES

Conoce las inquietudes y pensamientos de tu público objetivo. Ponte en su lugar: ¿Qué artículos buscan en tu eCommerce? ¿Qué tipo de problemas tienen? ¿Qué soluciones podrías darles? Si te pones en su lugar, quizás te encuentres en su situación “**¿Qué puedo regalarle a papá este día del padre?**”.

# 02

# EMPIEZA POR EL ASUNTO

Como siempre repetimos, la línea de asunto es la **primera impresión y la que determinará la tasa de apertura** (y a cuántos clientes llegarás). Trabájalo en base al objetivo de la campaña: si es emotiva o divertida, consigue un asunto original que logre marcar una diferencia.

Puedes **utilizar preguntas**: ¿Ya sabes qué regalarle a papá? **O verbos que lleven a la acción**: “Celebra a papá con nuestras ofertas” “Visita nuestro catálogo del día del padre y obtén descuentos”.

# 03

También puedes optar por una línea de **asunto emocional** que lleve directo al corazón, o que **haga reír** a tu público. Las posibilidades son infinitas, pero debes buscar cuál alternativa funcionará mejor para tu target. No olvides personalizar el asunto para aumentar la tasa de apertura.

# 04

## UNA IMAGEN VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

Selecciona imágenes que hablen por sí mismas, y que se ajusten al contexto de tu mensaje. Si es un mensaje emotivo, puedes utilizar imágenes donde aparece la familia unida o el padre con sus hijos, que denoten felicidad. Si es humorístico también puedes elegir imágenes acorde al contenido, pero que siempre se denote la alegría. No olvides que también puedes integrar GIF en tus campañas de eMail Marketing que **harán más dinámico tu contenido**, o incluso vídeos que logren más impacto.



# DESCUENTOS Y OFERTAS ESPECIALES

Si integras ofertas especiales para el Día del Padre atraerás aún más a tus suscriptores. Además de integrar descuentos directamente en los artículos o productos que quieras mostrar, puedes **optar por incluir envío gratuito** o alguna otra oferta que sea tentadora.

Además de que darás un beneficio extra a tus clientes potenciales, les harás sentir **“exclusivos”** al ofrecerles algo que nadie más puede darles. Por ejemplo podrías explotar este recurso enviando a tus clientes más leales un código de descuento que solo ellos pueden obtener, y mostrando que su lealtad se toma en cuenta, aumentas el engagement.

Al acercarse la fecha del Día del Padre, aprovecha el **sentimiento de urgencia**, lanza promociones con tiempo límite o menciona que el producto que han visto anteriormente está a punto de agotarse con lo que podrás incentivar la conversión.

# 05

06

## NO OLVIDES EL RESPONSIVE

Cada día un **mayor número de usuarios consultan su eMail por medio del móvil**, de hecho el 50% de ellos comienza la búsqueda de cualquier tipo de compra desde su móvil, y es por ello que es tan importante que tu diseño sea responsive, haciéndolos aptos para abrir no solo en el ordenador, sino en cualquier otro dispositivo donde tu público objetivo quiera acceder a él.

The MITTUM logo is located in the top right corner. It consists of the word "MITTUM" in a white, bold, sans-serif font, enclosed within a white, irregular, hand-drawn triangular shape. The background of the entire image is a vibrant teal color, decorated with several abstract geometric elements: a large pink circle in the top left, a smaller pink circle in the bottom right, and several black-outlined triangles of various sizes and orientations scattered across the page.

MITTUM

# PLANIFICA TUS CAMPAÑAS PARA EL DÍA DEL PADRE CON NOSOTROS

[WWW.MITTUM.COM](http://WWW.MITTUM.COM)

MITTUM

CUALQUIER DUDA...

**CONTÁCTANOS**  
**EN:**

[INFO@MITTUM.COM](mailto:INFO@MITTUM.COM)