



FEDER Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos Europeos



GOBIERNO
DE ESPAÑA
MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y ASUNTOS
EXTERIORES
SECRETARÍA DE ESTADO
DE ECONOMÍA Y ASUNTOS
EXTERIORES

red.es

OFICINA
Acelera
pyme



COIICO
INGENIEROS
INDUSTRIALES
COLEGIO CANARIAS ORIENTAL

Cómo usar el email para generar negocio sin depender de redes sociales

21 de Mayo 2026 17:00 - 19:00

Salón de actos del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales
de Canarias Oriental (COIICO) Calle León y Castillo, 213



El mail marketing es una técnica que se utiliza para contactar con un público objetivo.

Hablamos de newsletter (boletín) y correos electrónicos masivos.

OBJETIVOS

- Entender por qué el email sigue siendo uno de los canales más rentables
- Saber si encaja en tu negocio (y cuándo no)
- Diseñar una estrategia simple de emails que genere confianza y ventas
- Conocer herramientas reales y costes sin complicaciones

“ Las redes sociales no son tuyas, pero el correo electrónico sí, y eso no es una moda”

Newsletter

(Boletín) es una publicación digital más bien informativa que se distribuye a través del correo electrónico con cierta periodicidad (diaria, semanal, mensual, bimensual o trimestral). Normalmente contienen artículos de interés sobre la marca y del ámbito en que la misma se desenvuelve.

- Los que reciben este tipo de comunicaciones son suscriptores que previamente han mostrado interés en la marca y han solicitado recibir información por correo.



Mailing



(Correos masivos) es una formato más de publicidad utilizado mayormente para promocionar servicios y productos de una marca.

Se suele enviar a bases de datos masivas no propias a la marca.

Ventajas

- ✓ El público que lo recibe de verdad le importa tu contenido ya que ha decidido recibirlo en su correo electrónico en vez de acceder mediante tu página web.
- ✓ Aunque no es una herramienta de venta directa puedes conseguir influir en tus suscriptores de manera indirecta.
- ✓ No requiere de una gran inversión económica, se lo pueden permitir desde pymes hasta grandes marcas.
- ✓ Hace que tus suscriptores estén informados de las últimas noticias y promociones de tu marca.

- ✓ Hace que tus suscriptores estén informados de las últimas noticias y promociones de tu marca.
- ✓ Es una canal ideal para fidelizar a clientes.
- ✓ Es uno de los mejores canales para vender si tienes una buena estrategia puedes tener mejores resultados que con ningún otro canal.
- ✓ Es una de las fuentes más grandes de tráfico a tu blog o web

Razones

- ✓ Hay más de 4.7 mil millones de usuarios de correo electrónico. 9 billones de cuentas de correo electrónico.
- ✓ El envío de un newsletter ofrece más posibilidades de conversión que una publicación en redes sociales.
- ✓ A través del newsletter se puede fidelizar muy bien a clientes, ofreciéndoles siempre algo mejor que a los no- suscriptores.
- ✓ El correo no falla, no lo perdemos, es nuestro (en ambos sentidos).
- ✓ Los newsletter son ideales para promociones.
- ✓ Los newsletter pueden segmentarse y por ende ser personalizados.
- ✓ Los newsletter funcionan perfectamente también desde móvil.

“Saturados de redes sociales, el correo vuelve a ser un punto de conversación importante”

Herramientas



mailchimp

Mail chimp

ActiveCampaign >

Active campaing



GetResponse

GetResponse

MailPoet

MailPoet

Brevo

Brevo



AWeber

AWeber

entre otras...

una herramienta “all in one”



Integra tu lista de correos con tus sitios web y túneles

- ✓ Envía correos ilimitados a todos tus contactos
- ✓ Configura secuencias de correo automatizadas
- ✓ Categoriza a tus clientes y envía correos personalizados a grupos específicos



S

validadores.systema.io

Panel

CRM

Sitios

Correos

SMS

Automatizaciones

Recursos

Ventas

Ayuda

ES

142 Newsletters

Newsletters

Campañas

Estadísticas

Buscar

Filtrar

Crear

Asunto de la newsletter	Etiquetas seleccionadas	Enviados	Aperturas	Clics	Estado
¿Hablamos de Youtube?	ALUMNOS CURSO CD, Consultoría +8 etiquetas	0	0% (0)	0% (0)	16/03/2026, 15:00
Si no abres este mail...	ALUMNOS CURSO CD, Consultoría +6 etiquetas	113	62.83% (70)	0% (0)	16/03/2026, 10:00
Pagar ahora para avanzar después	ALUMNOS CURSO CD, Consultoría +8 etiquetas	0	0% (0)	0% (0)	17/03/2026, 10:00
Haz que el ordenador trabaje por ti	ALUMNOS CURSO CD, Consultoría +8 etiquetas	118	76.27% (90)	1.69% (2)	15/03/2026, 18:00
Nos vemos en 10 minutos	EDV_ALUMNOS Anual, EDV_ALUMNOS Mensual +1 etiquetas	0	0% (0)	0% (0)	17/03/2026, 18:45
Hoy a las 19:00 (hora canaria) --- sesión en vivo de Email Marketing + enlace	EDV_ALUMNOS Anual, EDV_ALUMNOS Mensual +1 etiquetas	0	0% (0)	0% (0)	17/03/2026, 09:45
Recordatorio: sesión en vivo Email Marketing (dia 17 - 19:00 hora canaria)	EDV_ALUMNOS Anual, EDV_ALUMNOS Mensual +1 etiquetas	13	38.46% (5)	0% (0)	16/03/2026, 11:00
Novedades en la EDV + sesión en vivo del 17 (Email Marketing)	EDV_ALUMNOS Anual, EDV_ALUMNOS Mensual +1 etiquetas	13	84.62% (17)	0% (0)	15/03/2026, 18:00

“Con estas herramientas puedes crear formularios para captar suscriptores, o puedes subir bases de datos que tengas (de forma legal) y así luego poder .enviar correos masivos”.

¡Ojo con la Ley de protección de datos!

Vocabulario

1.Contactos

Contactos son las bases de datos que tienes en ella, normalmente tienen como mínimo el nombre y el correo electrónico.

Los contactos tienen tributos:

APELLIDOS, NOMBRE, MAIL, SMS, WHATSAPP, LEÍDO Y
ACEPTO LA POLÍTICA DE PRIVACIDAD, OPT-IN.

DOUBLE OPT-IN...



2.listas-etiquetas

Son para agrupar tus contactos.

Puedes crear listas/etiquetas por formulario de destino, o por producto comprado.

Además en muchas herramientas también puedes agrupar las listas en carpetas.



3. Formularios/túneles

Son para que las personas (contactos) se suscriban.

Hay formularios de contacto.

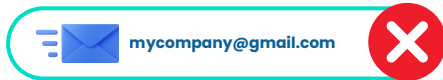
Se personalizan y sirven para aumentar tu audiencia y obtener información para conectar a nivel personal.

Si es para descarga de leadmagnet o simple suscripción al newsletter, pedir lo mínimo: nombre y mail.

importantísimo el tema de la LOPD Y RGPD



Requisitos para remitentes



Enviar desde un dominio propio
(que no sea @gmail,
@yahoo o @orange)



Autenticar el dominio con
DKIM y DMARC



Mantener una tasa de quejas
de spam por debajo del 0,3%

Estadísticas

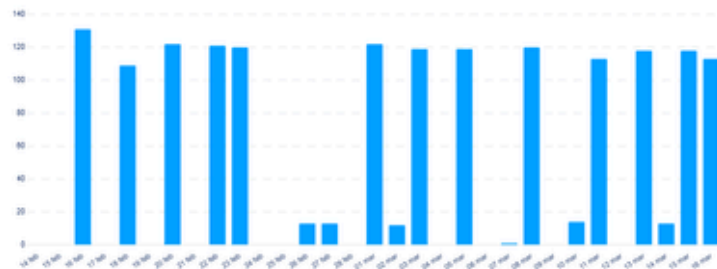
Debido a las nuevas políticas de Google y Yahoo es probable que los mensajes enviados desde una dirección de correo gratuita terminen en la carpeta de spam y perjudiquen tu negocio. Es altamente recomendable enviar correos desde tu propio dominio personalizado.

Pool: Riesgo bajo

Desde: 02/02/2025, 05:21

14 de febrero de 2025 - 16 de marzo de 2025

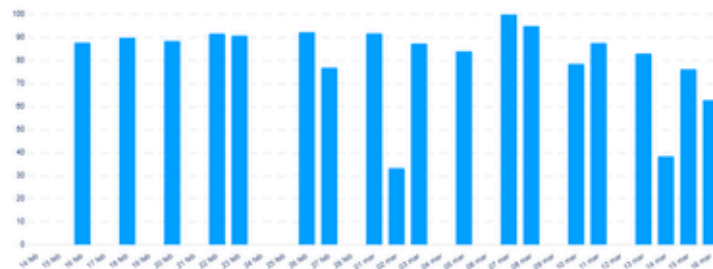
Número de correos enviados: 1611



Porcentaje promedio de informes de spam por correo abierto: 0.0%

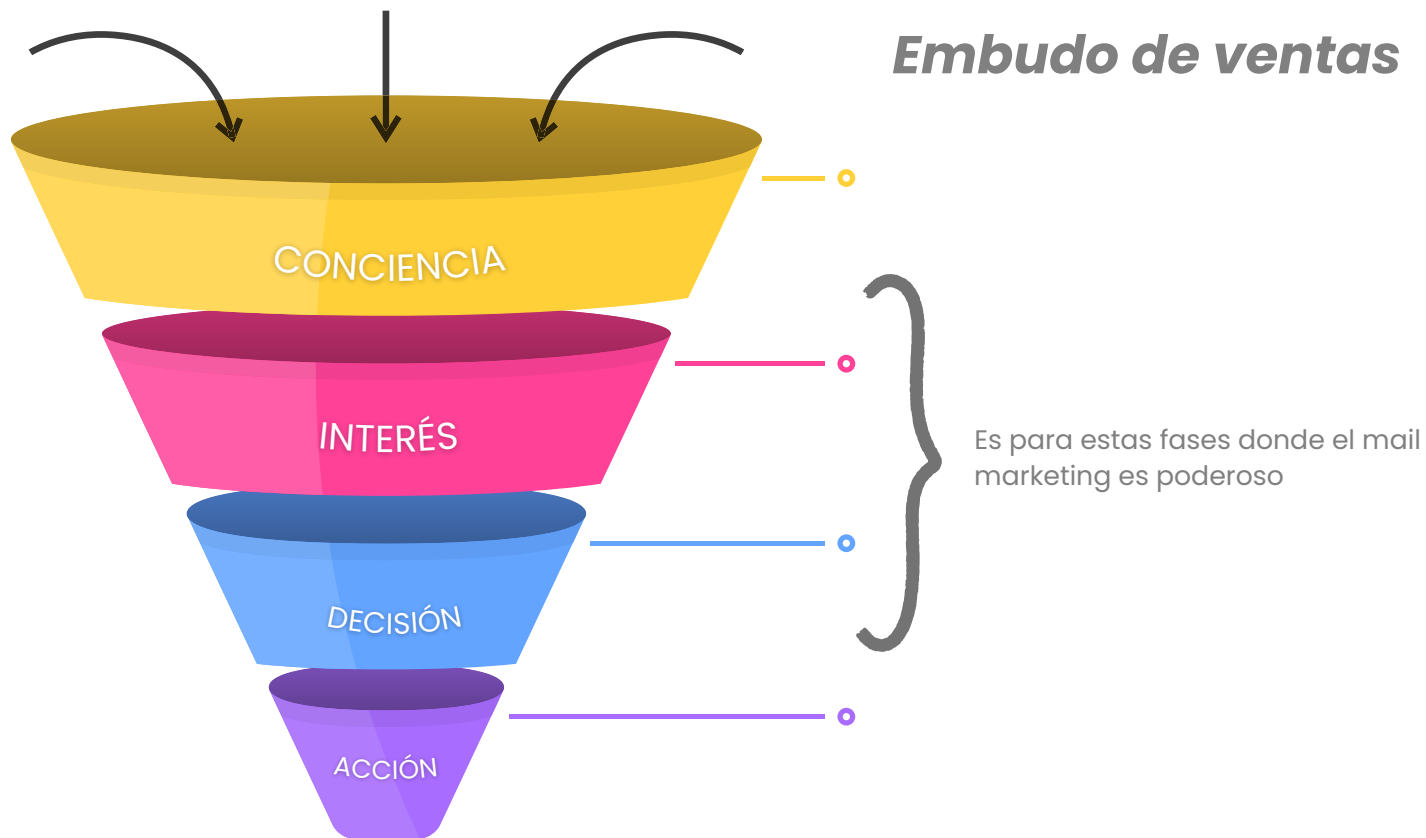


Porcentaje promedio de correos abiertos: 85.2%



Porcentaje promedio de correos rebotados: 0.0%





Automatizaciones

Ejemplos de automatizaciones

- Correos de entrega, de gracias, datos acceso...
- Correo tras una venta online con cuestionario.
- Correo días después de descargar un leadmagnet.
- Correos de NO compraste preguntando por qué no.



Más ideas

Newsletter

- Contando historias que interesan.
- Dando contenido exclusivo.
- Promociones exclusivas.
- Anunciando nuevo vídeo/post/curso...

para negocios físicos

- Felicitación de cumpleaños.
- Efemérides o festivos con info horarios..
- Llegada nuevos productos.
- Cuestionario de calidad o pidiendo reseña.
- Contando un secreto...
- Ofertas exclusivas.

IMPORTANTE

- ✔ Define los objetivos y metas. Haz una estrategia.
- ✔ Mide los resultados mínimo una vez al mes.
- ✔ Cuida tu tono de comunicación.
- ✔ Define frecuencia y largo del mail.
- ✔ Hazlo conversacional, fácil, frases cortas, haz preguntas...

IA EN EL SISTEMA

La IA es una herramienta potentísima, pero si no tienes claras estas tres cosas, te va a dar respuestas genéricas que no te sirven.

1

Cliente ideal bien
definido

- ¿qué problema tiene?
- ¿qué le preocupa?
- ¿qué busca?

2

¿Para qué?
objetivo

- ¿Vendes?
- ¿fidelizas?
- ¿Educas?

3

Un buen lead magnet

Si nadie se suscribe, no hay emails que
enviar. El lead magnet es la puerta de
entrada..

8 Documentos clave de tu negocio

- Perfil de negocio
- Catálogo de ofertas
- Cliente ideal
- Análisis de mercado
- Análisis competitivo
- Identidad de marca
- Análisis DAFO
- Plan de comunicación digital



1

Prompt
engineering

Empieza una conversación y ve dándo todos los inputs que necesites.

2

Crear los GEMS- GPT

Crear agentes de IA específicos para ayudarnos con el mail marketing

3

Notebooklm

Crea un cuaderno específico con la info que necesitas o que quieras replicar y empieza.

GRACIAS



