

laumedia

+25 TÁCTICAS PARA AUMENTAR TU LISTA DE SUSCRIPTORES

Ya sabes que es fundamental conseguir el email de tus potenciales clientes para crear una relación y convertir esos emails (leads o prospectos) en clientes de verdad, clientes que estén dispuestos a pagar por tus servicios.

El primer paso es conseguir ese email.

¿Cómo puedes conseguirlo?

Te recomiendo que **ofrezcas un regalo o un recurso gratuito** a los usuarios que se apunten a tu lista para que tengan un incentivo que les motive a suscribirse. Además, de esta forma crearás un filtro y conseguirás el email de usuarios que realmente están interesados en tus servicios. Por eso, es VITAL que ese incentivo esté dirigido a tu cliente ideal.

En esta lista encontrarás **más de 25 formas de hacer crecer tu lista de correo** y mejorar tus estrategias. Puedes aplicarlas todas o solo algunas. Es importante que **analices qué acciones son más convenientes según tu modelo de negocio, servicio y cliente ideal**.

Te recomiendo que implementes las tácticas de uno en uno, para así poder **medir los resultados que te ofrece cada uno y saber exactamente cuál es más beneficioso en tu caso**. Lógico, ¿verdad?

Si tienes alguna consulta, puedes escribirme a través de redes sociales o a lara@laumedia.es. Si necesitas asesoramiento en tu estrategia de marketing online, [solicita tu consultoría a través del diagnóstico gratuito](#). Te ofrezco orientación estratégica 100% personalizada para tu proyecto.

¡Dale caña a tu lista!

¡Un abrazo!

lara

www.laumedia.es

MARKETING EFECTIVO PARA
EMPRENDEDORES INCONFORMISTAS

EN TU WEB

1. Añade un formulario de suscripción en tu página de inicio
2. Crea un formulario para el pie de página de tu web
3. Crea un popup en tu página de inicio
 - 3.1 Que aparezca pasado un tiempo
 - 3.2 Que aparezca pasado X porcentaje de la web
 - 3.3 Que aparezca cuando cierren la web
4. Añade un Smart bar en la zona superior de tu web
5. Crea una landing page para captar potenciales clientes
6. Añade contenido bloqueado bajo suscripción
7. Incluye formularios dentro de tus post
8. Crea un formulario de suscripción para la columna lateral de tu blog

EN TUS REDES SOCIALES

>> EN FACEBOOK

9. Incluye una llamada a la acción (CTA) en las biografía de Facebook
10. Crea una pestaña para suscribirse en Facebook
11. Escribe en grupos de Facebook
12. Crea una imagen de portada con la llamada a la acción (CTA) en Facebook
13. Edita tu botón de llamada a la acción en Facebook
14. Crea un grupo privado de Facebook solo para suscriptores

>> EN TWITTER

15. Incluye una llamada a la acción (CTA) en las biografía de Twitter
16. Añade un tweet fijo en tu timeline para promocionar tu lista
17. Crea un texto de bienvenida para nuevos suscriptores con la llamada a la acción (CTA)

>> EN INSTAGRAM

18. Crea una llamada a la acción en una imagen de Instagram
19. Crea un video promocionando tu lista de correo

>> EN LINKEDIN

20. Comparte en grupos de LinkedIn
21. Añade un enlace en tu perfil de LinkedIn
22. Exporta tus contactos de LinkedIn

>> EN PINTEREST

- 23. Crea una llamada a la acción (CTA) en un pin de Pinterest
- 24. Crea un grupo propio en Pinterest

EN TU LISTA DE CORREO

- 23. Ofrece contenido exclusivo para suscriptores
- 24. Pide a tus actuales suscriptores que compartan tu contenido
- 25. Segmenta tu lista
- 26. Ofrece ofertas y promociones solo para suscriptores

MI CONSEJO PERSONAL

Genera contenido de calidad, contenido que aporte valor real a tus clientes potenciales y sea relevante para ellos. Además, **facilita que puedan compartir tus artículos** o actualizaciones para alcanzar mayor audiencia. De esta forma, tu nombre o marca podrá llegar a más personas y ampliar el círculo de influencia.

Recuerda que en todo lo que digas y hagas, debes ofrecer **un 80% de información y solo un 20% de promoción**.

Si das, recibirás.

Recuerda que todos aquellos que se apuntaron en tu lista te han ofrecido **su bien digital más preciado**: su correo electrónico. Cuida esa información como si fuera oro y trátalos con respeto y educación. Si solo quieres vender, lo notarán y huirán.

Piensa: ¿cómo querrías que te trataran a ti?

¡Por tus éxitos!



