# Errores de Email Marketing que debes evitar




Aprender a escribir buenos correos electrónicos en una campaña de marketing por correo electrónico puede darle mucho éxito y ganancias para su negocio. Has trabajado duro para crear un embudo de ventas, generar mucho tráfico y convertirlo en clientes potenciales. Ahora, el proceso de generar ganancias de una campaña de marketing por correo electrónico, ese es el verdadero desafío.

Aquí te compartimos una pequeña lista con los principales errores en las campañas de Email Marketing que deben evitarse para lograr el éxito en las mismas, el Email Marketing es una herramienta muy poderosa que te puede dar muchos frutos o generar grandes dolores de cabeza de no utilizarla bien.

**Aquí hay algunos errores de email marketing que deben evitarse a toda costa, de lo contrario, podría perder mucho dinero:**

**Usa líneas de asunto que parezcan spam:** Si envía correos electrónicos con temas que parecen spam, como palabras como

«sexo», «Viagra» y «drogas», los filtros de spam detectarán sus correos electrónicos y, por lo general, tendrá una tasa de entrega mucho más baja.

**Usa enlaces de afiliados largos y extraños:** Es bueno ganar dinero a través de afiliados, pero tenga en cuenta que muchos de estos enlaces son largos y poco atractivos. ¿Solución? Utiliza un software para ocultar enlaces de afiliados o un acortador de URL como TinyURL o Bit.ly.

**Usa correos electrónicos muy largos:** Idealmente, el ancho del texto del correo electrónico de izquierda a derecha no debe exceder los 200 caracteres. Esto le ayudará a mejorar la legibilidad y la usabilidad. Las personas tienden a desplazarse hacia arriba y hacia abajo en lugar de hacia la izquierda y hacia la derecha.

**Haz muchas ventas ofreciendo contenido por email de calidad:** Es importante tratar bien a sus clientes, y aunque las ganancias son importantes, no deben ser a expensas de la atención de los lectores. Una buena guía sería enviar 1 oferta promocional por cada 9 correos electrónicos con contenido valioso. De esta manera, puede «enseñar» a sus lectores a buscar por correo electrónico contenido de calidad cada vez que envíen algo y no eliminarlo de la lista.

En resumen, intente aprovechar al máximo su campaña de marketing por correo electrónico y será recompensado en proporción directa a la cantidad proporcionada. No hay camino hacia el éxito.