

BOLETÍN ELECTRÓNICO ¿CÓMO CREAR UNO?

Un [boletín electrónico](#) le da valor agregado a su página web o pequeña empresa, obtendrá prestigio al tener una publicación actualizada y distribuida gratuitamente cada quincena o mes. Un boletín electrónico le brindará la posibilidad de **estrechar lazos** no sólo comerciales con sus clientes sino también relaciones de amistad con muchos de ellos.

Por tanto no deberemos esperar a que nuestros "clientes" visiten la página web, sino que **iremos tras ellos**, directamente hacia su correo electrónico. Si su boletín incluye información precisa, detallada, corta, valiosa y algún obsequio virtual, tenga por seguro que el usuario invitará a sus allegados a registrarse y compartir los beneficios que pueda brindarle su boletín generando así **marketing viral**.

Los boletines tienen la capacidad de generar o bien una profunda relación de **confianza** y credibilidad o un **desinterés total** e indiferencia, una vez recibido o leído el contenido. Por tal motivo es que nuestro primer envío tiene que tener todas las considerantes necesarias para captar la atención de nuestros futuros amigos, socios y clientes.

Existen cientos de miles de páginas web y millones de navegantes, pero eso no nos asegura tener muchos visitantes. Así que a trabajar duro para lograr captar uno a uno nuestras visitas y registros.

La principal atracción de mantener un boletín activo será nuestra nueva y poderosa **base de suscriptores** los cuales sabremos que pertenecen al rubro en el cual nos desenvolvemos.

Los boletines son **fáciles de construir** y distribuir y nos genera respuestas directas de nuestros suscriptores en cuanto a su capacidad de compra. También nos ayuda en la construcción de nuestra **imagen** comercial y posicionar nuestra marca, asimismo convierte esos visitantes frecuentes en **potenciales consumidores**.

También podrán recibir recursos y programas freeware (libre uso) con las cuales podrá desde **diseñar** y colgar su página en la web, logrando así potenciar sus actividades de comercio electrónico.

PLANIFICACIÓN DEL BOLETÍN

Lo primero que tenemos que hacer es definir nuestras metas y objetivos solo así lograremos participar de las ventajas de tener un boletín. Tendremos que responder las siguientes cuestiones:

¿Para qué necesito un boletín?

¿Que fortalezas tengo?

¿Cómo me diferencio de los demás?

¿A quiénes puedo captar?

¿Que necesita la gente?

¿Quién es mi público objetivo?

¿Con qué frecuencia envío los boletines?

¿Por qué se suscribiría la gente?

Los boletines podrían tratar temas como:

- + Boletines científicos o técnicos
- + Boletines de ofertas de sus productos y servicios
- + Boletines de opinión
- + Boletines sobre utilización de sus productos y servicios
- + Boletines internos; relaciones con empleados o con otras empresas
- + Boletines de pago con contenido valioso para los suscriptores. Ejemplo: información financiera, **recursos** o tutoriales, etc.

Lo que sugiero es encontrar un tema o rubro que conozca a cabalidad, de preferencia que no sea muy popular, en el cual usted se sienta cómodo, sepa y pueda contestar preguntas, converse fluidamente sobre el tema en cualquier reunión, y que sobre todo lo apasione. Solo así logrará transmitir el mensaje final, logrando la confianza y fidelidad de sus lectores.

Es válido suscribirse a otros boletines e investigar a los **maestros** en el tema, estudiarlos, evitar plagios casuales y averiguar datos como contenidos, periodicidad de envío, nuevos estilos, etc.

IDENTIFICAR LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

Es de vital importancia contar con **información actual** y veraz sobre el tema de nuestro boletín electrónico. Para tal fin contamos con **Internet**. El Internet es una fuente inagotable de información actualizada y detallada. Lo que nos impele a la dedicación y paciencia para “obtener” el contenido preciso y la óptima edición de nuestro boletín.

Identificar y seleccionar las **páginas web** que le proporcionarán el mejor contenido periódicamente.

COMIENZO

Utilizar Pdfs, es decir crear los boletines utilizando herramientas como Adobe Acrobat. Ahora si no tiene al alcance herramientas de pago como tales, le sugiero utilizar versiones freeware como este **creador** con el cual podrá crear archivos en formato pdf.

Luego tendrá que pensar en un nombre para su boletín, un nombre sencillo pero a la vez llamativo, por lo general asociado a su empresa, página web o marca de producto.

Ejemplo:

"Negocios Virtuales" de Álvaro Mendoza

"Motivaciones de compra " de Roberto Cerrada

"La cocina de la Abuela Cata" de la familia Teruel

"Guía de uso del correo electrónico" de Roberto Siccardi

CONTENIDOS

Lo principal en un boletín es el **contenido** del boletín electrónico.

Es necesario editar muy bien el contenido de cada envío. Ya que basta un envío con texto de relleno o que no haya impresionado al lector para que todo el trabajo elaborado durante semanas o meses termine de pronto. La respuesta es ofrecer contenidos de alta calidad. Así que no cometa este grave error enviando información de relleno para cumplir con los envíos. Es **mejor no enviar nada** que a publicar algo que le hará perder clientes.

Es importante descubrirnos como personas sensibles a los acontecimientos actuales, es decir estar atentos a **sucesos en tiempo real**, como triunfos importantes en el fútbol, o tal vez incidentes internacionales, resaltando la noticia pero no emitiendo opiniones favorables o juicios radicales a favor de nadie.

Poner el toque personal a su boletín con parte del humor diario, y evitar peculiaridades del idioma, si por ejemplo es usted de México o Argentina evitará utilizar expresiones muy propias para intentar llegar a un público más amplio.

Colocar la fuente de dónde se tomó parte de la información. Es importante porque evitaremos "problemas" con los editores y reconoceremos su trabajo.

BENEFICIOS DE UN BOLETÍN DETALLADO

- + Interactuar personalmente con sus lectores
- + Saber sus preferencias, gustos, críticas, reclamos y aportes
- + Podrá pedir que lo ayuden en la construcción de algún nuevo tema
- + Podrá direccionar a foros y realizar encuestas
- + Creará su **propia comunidad** brindándoles foros, directorios, tableros de anuncio, etc.
- + Recolectar información clasificándola en una base de datos
- + Crear y mantener una imagen personal o de negocios en Internet.

Para la distribución a nuestras listas de correo contamos con varios proveedores de pago y otros gratuitos. Presentamos algunos:

www.topica.com (gratuito)
www.egroups.com (gratuito)
www.elistas.net (de pago)
www.domeus.es (gratuito en español)

También puedes crearte una cuenta gratuita y comenzar a recibir tus suscripciones aquí: [listaviral](#)

Sugiero pagar a un proveedor de servicios, ya que solo así su boletín podrá llegar a sus clientes libres de publicidad y de forma segura y rápida.

Es importante que los editores de los boletines puedan desplegar sus habilidades no solo dando muestras al conocer el tema a profundidad sino también al **mostrarse como un ser humano** capaz de cometer errores, emitir juicios o sugerir beneficios.

Por tal razón es mejor al enviar un boletín intentar hacer amigos a la vez que conseguir nuevos clientes. Solo con el paso del tiempo y las continuas ediciones podremos encontrar **afinidad y respuestas** de parte de nuestros suscriptores.

Evitar el **Spam** (envío de e-mail no solicitado) ya que lo único que logrará es desacreditar su página, su imagen o negocio.

Lo que debe preocuparle es la **buena edición** y el contenido de su boletín intentando brindar información de calidad a los lectores.

Tiene que tener claro que los suscriptores tienen que llegar de manera **voluntaria**, esto no quiere decir que no podamos ofrecer **incentivos**, obsequios, y promociones para lograrlo.

Una vez logrado el objetivo clasificarlos de acuerdo a sus simpatías y preferencias.

Si un suscriptor **ya no quiere** recibir el boletín: **retírelo inmediatamente** de su lista.

¿CADA CUANTO TIEMPO ENVÍO UN BOLETÍN?

Los Boletines pueden ser periódicos o esporádicos. Dependerá mucho del tema con el cual enfoque su boletín, ya que si fuera un boletín de noticias y actualidad tendría que ser mucho más seguido que a diferencia de un boletín esporádico emitido por alguna empresa o agencia estatal detallando cambios en la gerencia u otro parecido.

En todo caso regístrese a algún boletín y **averigüe la frecuencia** con la que llegarán muchos de ellos y decida usted mismo. Podría ser cada 7 o cada 15 días.

Vuelvo a repetir es mejor no enviar nada antes que enviar texto no muy bien editado, o simplemente por que le lleo la fecha de envío. Mientras no se tenga el contenido idóneo para el envío es mejor no hacerlo. Podría perder imagen y presencia, así como también generar rechazo dentro de los suscriptores.

OPTIMICE SU PÁGINA WEB

El principal espacio donde conseguir suscripciones para su boletín será su página web. Es por ese motivo que tiene que dedicarle tiempo al diseño con el cual llamar la atención de los potenciales suscriptores. Hay que llenar de “trampas” su página web y así provocar a los visitantes la suscripción voluntaria.

- + Facilite la vista del espacio suscripción a los visitantes de su web
- + Muestre un espacio considerable para la promoción del boletín
- + Incluya un formulario de suscripción en todas las páginas de su web
- + Cumpla con las políticas estipuladas con el usuario
- + Mantenga ediciones pasadas a disposición del usuario
- + Tentar a recomendar nuestra web o boletín a los amigos del cliente
- + Evitar los errores ortográficos.
- + Busque siempre intercambiar links con páginas semejantes
- + Promocione siempre la afiliación directa hacia los boletines que edite detallando las ventajas y beneficios que podría obtener el suscriptor.

COMO CONSEGUIR SUSCRIPTORES

Aquí los principales métodos para lograr suscriptores voluntarios:

1. **Invitación directa** a participar del boletín explicando sus ventajas.
2. **Firmar** todo e-mail que escriba colocando links hacia su página web o boletín electrónico.
3. Ofrezca **descuentos** de sus productos sólo por suscribirse al boletín.
4. Trabaje con otros boletines y webs, para que ofrezcan gratuitamente una suscripción a su boletín, como bono a lo que ellos venden.
5. Generar preguntas interesantes: "¿Sabe diseñar páginas web, le gustaría?" "¿Le interesa conocer las nuevas herramientas para exportar?"
6. Coloque anuncios publicitarios presentando la suscripción de su boletín como un hecho común y frecuente. Ejemplo, "Esta semana nuestros suscriptores recibieron otra programa..."
7. Regale **software** útil cada que pueda, esto hará que los usuarios recomienden su enlace.
8. Regale **libros digitales** en cada edición. Los libros digitales generan marketing viral porque dentro de ellos tendrá que haber colocado links hacia su página u otros boletines.
9. Siempre información actual, textos legibles y alguna que otra imagen.
10. Al primer mensaje **pidiendo la baja** o retiro de la suscripción **HÁGALO**, sino simplemente tendrá fama de spammer.
11. Incluya en todas las páginas de su web un formulario de suscripción.
12. Participe en foros de discusión web y boletines electrónicos.
13. Envíe comunicados de prensa.
14. Invierta en publicidad en medios tradicionales como radio, prensa, o televisión.
15. "**Estudie**" a los **expertos** en temas de boletines electrónicos y comercio electrónico.
16. Intercambiar enlaces o links con otros webmasters o editores de boletines electrónicos.

Me despido esperando sea útil este pequeño manual para los nuevos empresarios y visionarios de Internet.

www.e-mypes.com

DSH