Embudos Email Marketing

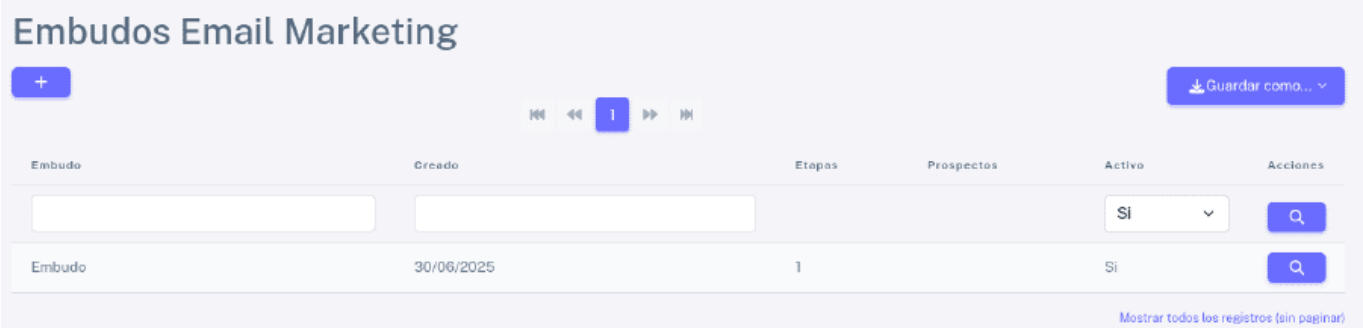
Embudos para correos automáticos.

Anonymous · 10/10/2026

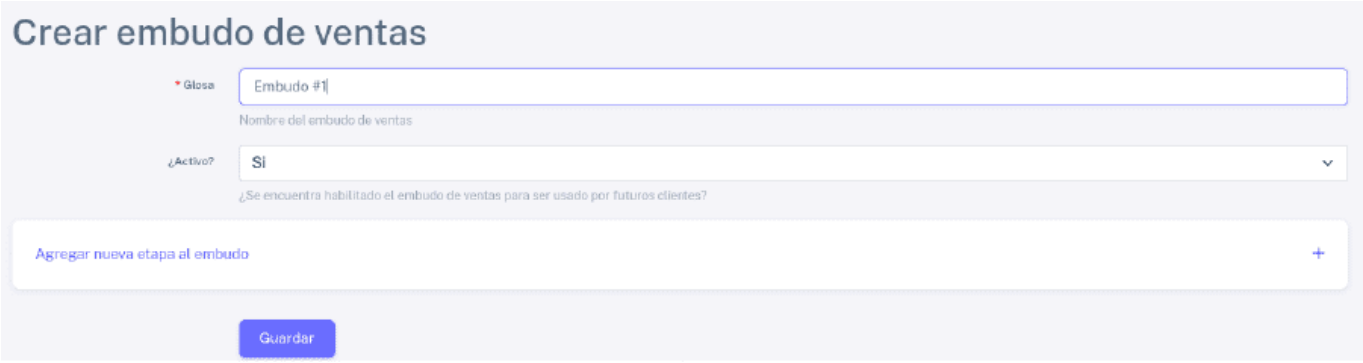
Embudos Email Marketing

Esta opción permite crear un conjunto de correos electrónicos que se pueden programar para ser enviados automáticamente a sus prospectos

Esto busca lograr captar al cliente y que se decida a comprar el producto o servicio.



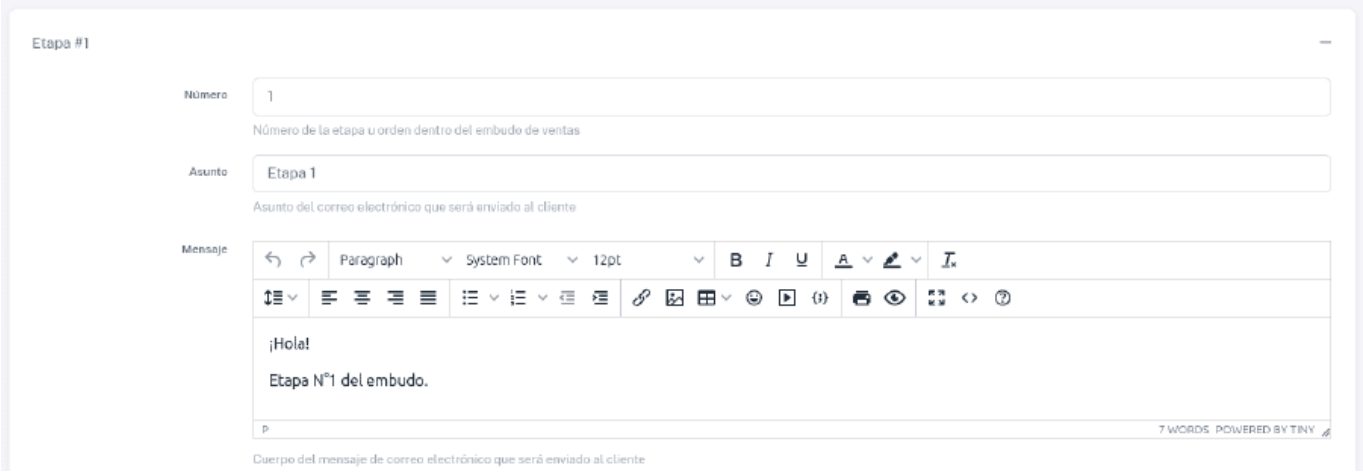
Para crear un embudo debe hacer clic en el icono “+”, completar la glosa y si el embudo se encuentra activo.



El embudo se va creando en etapas, cada etapa es un correo electrónico que se enviará al cliente. Se pueden crear múltiples etapas con la opción “Agregar nueva etapa al embudo”.

Las etapas se van configurando una a una, se debe agregar:

- El número que corresponde al número de la etapa u orden dentro del embudo de ventas.
- El asunto del correo electrónico que será enviado al cliente.
- Finalmente, el mensaje que irá en el correo con el cuerpo del mensaje.



Se podrá agregar el estado de la venta, es decir, ¿en qué estado de la venta se puede enviar la etapa al cliente? Ejemplo: Enviar sólo antes de cerrar, enviar en cualquier momento, enviar sólo después de cerrar.

Y también el tiempo de envío, que corresponde al tiempo que debe pasar desde el envío de la etapa anterior para enviar el correo de la etapa siguiente.

Importante

Un embudo de ventas en realidad es algo mucho más complejo que sólo un listado de correos electrónicos. La implementación que está acá es una versión muy resumida y sencilla.

Lo más importante en esta funcionalidad, es el contenido que se entregará en los correos electrónicos. Deberá ser relevante para captar la atención del cliente.

Última actualización el 10/10/2026