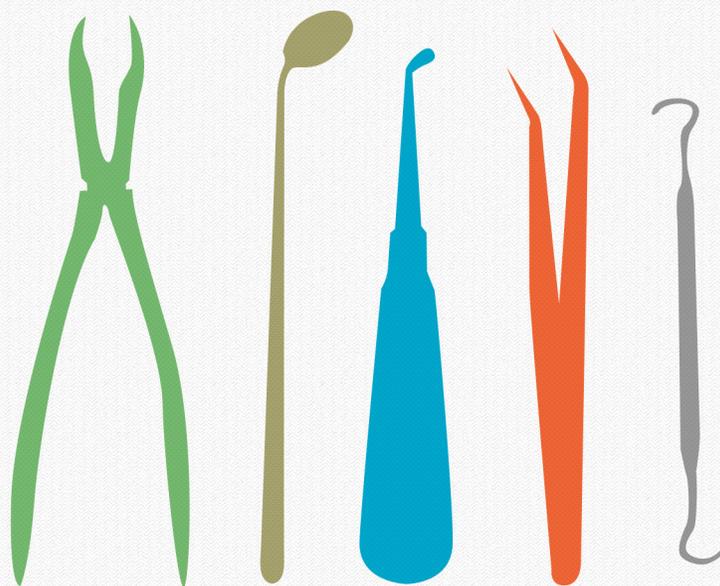


EMAIL MARKETING
DENTAL Y
ORTODONCIA



EMAIL MARKETING DENTAL Y ORTODONCIA

PREFACIO

“Cada diente en la cabeza de un hombre es más valioso que un diamante.”

- Miguel de Cervantes, Don Quixote

Sin importar las tarifas económicas y si estamos en tiempos de bonanza o recesión, sus pacientes siempre requerirán sus servicios expertos de calidad. Sin embargo, muchos profesionales de la ortodoncia se encuentran en una industria más competitiva en un momento en el cual los costos de gastos generales están por las nubes. Con el fin de atraer más negocio, dental y sector de ortodoncia se ha anunciado firmemente en los medios de comunicación tradicionales, convencionales, como periódicos, radio y anuncios en las Páginas Amarillas. Estos medios de comunicación ya no son tan efectivos como antes debido a una revolución que tiene lugar antes de nuestros propios ojos. Cada mes, millones de personas en todo el mundo adoptan un estilo de vida móvil web. Ellos han encontrado que la última generación de teléfonos inteligentes y otros dispositivos móviles que están conectados de forma permanente al Internet y les permite tomar un estilo de vida comunicativa que antes se consideraban poco más que ciencia ficción.

Los Pacientes dentales y de ortodoncia de hoy en día tienen sus dispositivos de Internet móvil con ellos las 24 horas al día y siete días a la semana. Ellos están constantemente en contacto con sus círculos sociales y camarillas a través de los sitios increíblemente populares que albergan las redes sociales de nuestro tiempo, específicamente Facebook y Twitter. Como la propagación de las redes sociales sigue su cabalgata a través de la conciencia pública, estas perspectivas están siendo alcanzadas por correo electrónico a un igual aumento de la frecuencia. El correo electrónico ha sido encontrado por los propietarios de clínicas dentales de todo el país para ser el método preferido de llegar tanto a los pacientes actuales, así como los posibles pacientes de modo que puedan seguir creciendo sus clínicas y sus negocios.

Como muchos de sus clientes potenciales y actuales se encuentran en medio de una enorme migración hacia un estilo de vida completamente móvil, la forma más efectiva de hacer un impacto en estas perspectivas es mediante la implementación de una campaña eficaz, potente y completa campaña de email marketing en las redes sociales. Los profesionales dentales de todo el mundo se están dando cuenta de que el email marketing es, con diferencia, el más rentable método de comercialización. La Asociación de Marketing Directo realizó un amplio estudio de rentabilidad en la comercialización del email la inversión (ROI) en 2009 y se encontró que por cada dólar invertido en un solo proceso, se ha devuelto una cantidad extremadamente impresionante de 43.62 dólares. Esta tasa no puede ser igualada por ningún otro enfoque de marketing, ya sea por medios convencionales, tradicionales, o incluso alternativos métodos de difusión en línea.

Teniendo en cuenta este poder, la flexibilidad y la rentabilidad, es sorprendente que un desproporcionado número de clínicas dentales no estén actualmente participando en el email marketing en absoluto, desaprovechando así un medio muy poderoso para atraer nuevos pacientes y obtener la repetición de negocios de los actuales. Totalmente ocho de cada diez clínicas no participan actualmente en la comercialización del email marketing, que está dejando el campo libre a los dos de cada diez que sí lo hacen. El número creciente de las perspectivas que se pueden alcanzar en primer lugar a través del correo electrónico se están quedando a este escaso 20% de todos los propietarios y gerentes de clínicas dentales y ortodoncia.

Si su clínica dental o de ortodoncia se ubica en minoría de empresas que han mostrado la astucia y la presciencia de abrazar las innumerables ventajas de la comercialización del email, esta guía puede ayudarle a perfeccionar su campaña de comunicación en línea para la máxima eficiencia y el máximo retorno de la inversión. Si usted es uno entre la gran mayoría que consta de cuatro de cada cinco clínicas dentales que no pueden promover su negocio a través de correo electrónico de cualquier manera, entonces esta guía debe Ciertamente que convencerlo de los amplios horizontes que lo están esperando para que usted los pueda explorar. Usted pronto descubrirá que no es enteramente un nuevo estrato de clientes en su comunidad que están actualmente en búsqueda de sus servicios, sino, debido a su insuficiente visibilidad en línea, provocando que sus competidores estén tomando ventaja de las recientes técnicas de email marketing y las redes sociales.

Su clínica dental se basa en ser una piedra angular de la comunidad. Los profesionales dentales se encuentran entre los trabajadores de la salud más confiables y respetados y la mejor manera de mantener este estatus envidiable a los ojos de sus clientes es a través de educar, informar y entretenerlos por medio de correo electrónico y marketing en medios sociales.

- Curt Keller
CEO
Benchmark Email

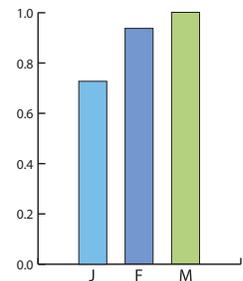
► Introducción

Este informe, **Dental y de Ortodoncia de Email Marketing**, fue el encargado de analizar el estado actual de **email marketing** para el beneficio de diversos propietarios y gerentes de clínicas dentales y ortodoncia con el fin de perfeccionar la estrategia de promoción en línea de la compañía. La conclusión de este informe debe ser capaz de ayudar a los directores de estos esfuerzos de marketing para mejorar sus métodos de promoción de las siguientes maneras:

- Entender cómo conceptualizar y ejecutar una campaña de email marketing que atraerá a una nueva base de pacientes, mientras que al mismo tiempo el mantenimiento de la fidelidad de la base existente.
- Obtener una visión general de los retos importantes que vienen con el mantenimiento de una estricta adhesión al gran volumen de ambas normas legislativas y auto reguladoras de clínicas dentales y de ortodoncia.
- Identificación y análisis de las estadísticas más relevantes en relación con las estrategias eficaces aplicado por los dentistas de todo el país.
- La utilización de campañas estratégicas de email marketing específicamente diseñadas para su negocio.

Los datos contenidos en este informe se correlacionó de una serie de estudios estadísticos que fueron publicados recientemente en la literatura de la industria. Estas encuestas de muestra, gerentes y propietarios de clínicas dentales y de ortodoncia en todo Estados Unidos y Canadá variado desde los más pequeños hasta las mayores operaciones. Los datos recuperados por este esfuerzo se pueden encontrar dentro de la sección de encuestas de Email Marketing Dental & Ortodoncia.

La meta sobresaliente de este informe es presentar una serie de preguntas que cualquier dentista se debe estar preguntando de sus métodos de promoción actuales, y para dirigir al lector una visión general de las estrategias potenciales que se podrían emplear para impulsar eficiencias y obtener resultados de la línea de fondo sólido. A través del análisis de las mejores prácticas actuales en email marketing entre empresas dentales y ortodoncia (denominados colectivamente como dentistas), el objetivo de este informe es presentar un análisis a fondo de la actuación de estos diversos enfoques de email marketing dentro de la industria y proporcionar soluciones lógicas y factibles.



► Antecedentes

Dentistas han sido más lentos en adoptar los beneficios del email marketing de lo que es la norma en todas las industrias. Sólo el 20% de los directores de estas empresas están promoviendo actualmente sus empresas a través de email marketing, aunque el 37% de todas las empresas dentales indican que la intención de empezar a utilizar el email marketing en línea sea en un futuro próximo. Un total de 80% no comercializan sus negocios vía email en el momento actual, un descubrimiento sorprendente, totalmente el 43% afirma que no tienen planes a futuro para participar en email marketing.

Los experimentados, profesionales propietarios y gerentes de las clínicas dentales son capaces de implementar con éxito una campaña de email marketing descubrir que en muchos de los casos esto se convierte en su método de promoción de elección. Habiendo determinado que una prioridad principal es recoger la mayor cantidad de direcciones de correo electrónico de lo posible, estos gestores aseguran el claro permiso que se obtiene universalmente antes de añadir un suscriptor a una lista de contactos.

La colección de direcciones de correo electrónico se realiza normalmente a través de estos métodos diferentes:

- At the dental office
- At healthcare events
- At concert events



- En el consultorio dental
- En eventos de salud
- En eventos de conciertos
- En eventos deportivos
- A través de desfiles y otros eventos municipales y sociales
- Mediante el patrocinio de la liga de beisbol y otros equipos locales
- A través de su página de registro web
- De las empresas locales de colaboración tales como médicos y clínicas sin cita previa
- De boca en boca
- Promociones de ventas en correo electrónico



Muchos de los dueños de clínicas dentales participantes se están dando cuenta de que la participación abarca en un correo electrónico y las **redes sociales de marketing** no equivalen a una forma de difusión de uno a muchos de la comunicación. El modelo de difusión que fue la base convencional de formas de prensa, radio y publicidad televisiva se a quedado atrás en la era de Internet. Con el fin de involucrar al cliente, estos formularios en línea innovadores y directos de promoción debe tomar la forma de ser de uno-a-uno, poco estructurada y la conversación precisamente personal con sus pacientes actuales y potenciales.

Los expertos coinciden en que el correo electrónico y las redes sociales de marketing han dirigido la dirección del mercado con un enfoque de promoción que merece una seria consideración por la industria dental. Es indiscutible que la proporción relativamente pequeña de las clínicas dentales y de ortodoncia activamente involucrado en email marketing es la obtención de ventajas competitivas a través del acceso a una colección separada y única de los pacientes.

► Email Marketing Estadísticas Dentales y de Ortodoncia

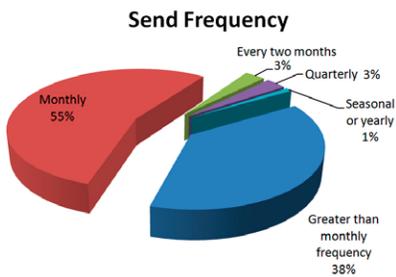
Esta correlación de los datos estadísticos se derivó de las principales encuestas y fuentes de la industria que conducen. La información se obtuvo a través de las respuestas recibidas como producto de consultas directas planteadas a los propietarios y gerentes dentales y de ortodoncia.

Clínicas Dentales y de Ortodoncia que se dedican a Email Marketing

Las estadísticas contenida en los siguientes gráficos se recolectan a partir de los dentistas en todo América del Norte, que respondió que participan activamente en **campañas de correo electrónico**. Este porcentaje es relativamente pequeño 20%. Sin embargo, parece que un porcentaje notable de (37%) Los directores de clínicas dentales y de ortodoncia se dan cuenta de una necesidad urgente de poner en marcha su campaña de email marketing en un futuro cercano.



Una serie de pequeñas clínicas dentales puede creer que no están debidamente configurados ni actualmente ordenar a la base de clientes a participar en una campaña de email marketing de completa. Estos dueños de clínicas y gerentes también pueden ser de la opinión de que no tienen la tecnología o la mano de obra para aprovechar las ventajas del correo electrónico y/o las redes sociales de marketing; algunos incluso creen que no son lo suficientemente bien informados para implementar una campaña, ni la forma en que puede ser una fuente de considerable éxito financiero.

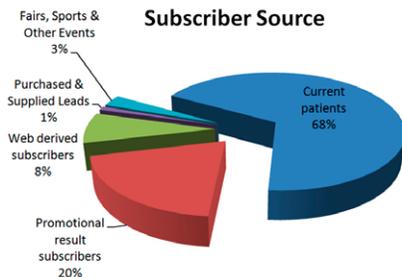
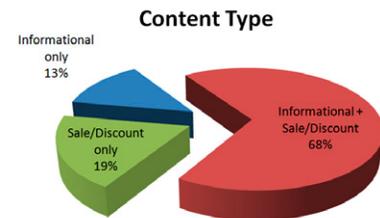


Frecuencia de Envío Dental y Ortodoncia

55% de todos los boletines por correo electrónico dentales y ortodoncia (y el contenido relacionado) se emite en un mensualmente. Esta más de la mitad del total parece ser la norma para la frecuencia de envío, con un correo electrónico tasa mayor que mensualmente se declaren como 38%, y una ya enviar tiempo entre el correo electrónico envía ocupando un total de apenas 7%: 3% de cada dos meses, el 3% de envíos trimestrales, y el 1% para los de temporada o anuales envía.

Tipo de Contenido Dental

El tipo de copia de correo electrónico creado para combinar tanto información y promociones especiales de descuento representaron aproximadamente siete de cada diez (68%) correos electrónicos. Las misivas Email que fueron estrictamente de alcance informativo fueron responsables de sólo el 13% de todos los correos electrónicos y los mensajes que carecían de contenido informativo y se centraron directamente en las ventas, así como ofertas y descuentos eran casi uno de cada cinco en el 19%.



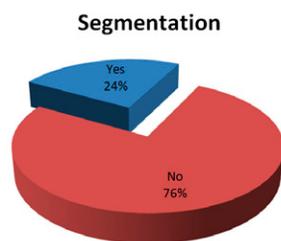
Cómo las empresas Obtienen Suscriptores de Email

De acuerdo con estos hallazgos, las clínicas dentales tienden a tener un porcentaje mucho mayor de sus pacientes actuales en las listas de suscripción de correo electrónico que es común en otras industrias. Aproximadamente dos tercios (68%) de los suscriptores de odontología son los pacientes que han visitado las instalaciones en algún momento en el pasado, con un total del 20% siendo suscriptores que se inscribieron a través de una variedad de otras ofertas promocionales. La solicitud y la adherencia en línea representaron

el 8% de los suscriptores de la lista, 1% eran conductores que fueron comprando suministros y varios eventos de la comunidad fueron responsables de un 3%.

Tamaño Típico de Lista de Suscriptores de Email Dental y Ortodoncia

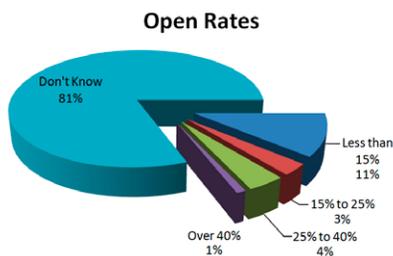
Más de la mitad (53%) de todas las listas tienen menos de 500 entradas, con el otro 47% es integrado por las listas más grandes: 500-1.000 es 19%; 1.000-3.000 es 15%; 3.000-5.000 es del 2%, y 11% son más de 5.000. Estas estadísticas pueden indicar que los niveles más elevados se alcanzan por las operaciones más grandes.



Lista de Segmentos Dentales y de Ortodoncia

Una proporción elevada igualando el 76% no segmentan sus listas y por lo tanto envían contenido idéntico a todas las personas en sus listas de suscripción. El valor verdadero de la segmentación no parece ser evidente para casi tres cuartas partes de las empresas dentales.

Sólo el 24% están aplicando procedimientos de segmentación a sus listas de suscriptores de correo electrónico.



Tasas de Apertura de Campañas Email para Clínicas Dentales y Ortodoncia

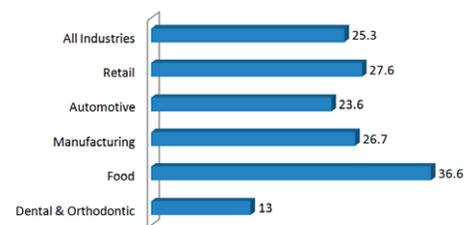
Un alto porcentaje de las clínicas dentales siguen sin ser conscientes de la forma en que muchos de sus mensajes de correo electrónico enviados son en realidad abiertos por sus suscriptores. Con sólo el 19% de todos los dueños de clínicas o gerentes son capaces a revisar sus tasas de apertura o incluso totalmente comprender el valor de este indicador, esta estadística

demuestra que el negocio dental se está quedando atrás del estado actual de la técnica de interpretación y comprensión de las métricas más básicas de email marketing. De los menos de una cuarta parte de todas las instalaciones dentales y de ortodoncia que rastrearon esta importantísima métrica, 1% informó que sus Vistos tenían más de 40%, 4% afirmó que era del 25-40%, 3% afirmó 15-25%, y el 11% admitió que menos del 15% de sus correos electrónicos fueron realmente abiertos.

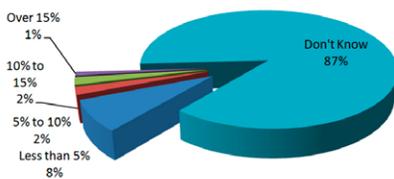
Versus Porcentajes de Abiertos de la Industria

Las tasas de apertura reclamadas por empresas dentales y de ortodoncia (13,0%) están muy por debajo de la mediana reclamada por otros sectores industriales importantes.

Industry Open Rates



Click-Through Rates



Porcentajes de Clics de Suscriptores Dentales y de Ortodoncia

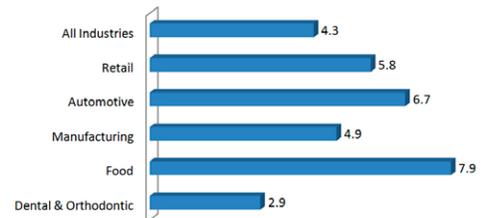
87% de los propietarios y administradores de odontología y ortodoncia no sabe cuáles son sus estadísticas actuales CTR (tasas de los porcentajes de clics). Estos directores no son capaces de calcular el rendimiento de sus campañas de email marketing ya que carecen de las herramientas básicas para la interpretación y análisis. Sólo el 13% de las empresas eran conscientes de sus transacciones en efectivo, con un 1% afirmando que estaban recibiendo un

CTR que es mayor que 15%; 2% indicando 10-15%; otro 2% receptor 5-10%, y 8% afirmando que su CTR es menos de 5%.

Versus Porcentajes de Clics en la Industria

Teniendo en cuenta que estos datos específicos se basan en un porcentaje muy pequeño, el CTR de las clínicas dentales y ortodoncia del 2.9% parece estar bien por debajo del promedio para otros sectores de la industria.

Industry Click-Through Rates



Objetivos de Email Marketing Dentales y Ortodoncia

Objetivos a Corto Plazo

Una campaña de email marketing expertamente aplicada y que es diseñada para satisfacer y superar las necesidades particulares de su clínica dental puede esperarse que muestre estos resultados en un plazo bastante corto:

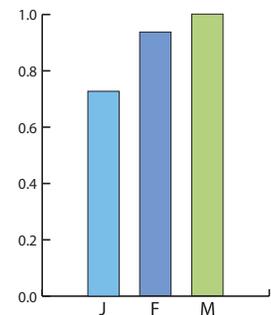
- Promociones cruzadas de los servicios del higienista dental
- La respuesta del cliente y la participación
- Productos y servicios mejorados y más frecuentes
- Amplia presencia y autoridad en línea
- Reconocimiento de Fondo
- Aumentando la confianza de los clientes
- Aumentando el conocimiento de los servicios disponibles para el cliente
- Las ventas del mismo trimestre



Objetivos a Largo Plazo

A lo largo del tiempo, las empresas dentales pueden esperar que una campaña de email marketing realmente profesional producirá:

- Fondo para la lealtad
- Obtener una ventaja competitiva
- El tráfico superior para una gama más amplia de trabajos dentales y de ortodoncia
- Aumento de la cooperación de los proveedores y las empresas relacionadas
- Autoridad línea enfocada en el liderazgo del mercado local
- Ventas año tras año
- Las ventas constantes
- Diversificación



Una campaña en curso, bien diseñada de e-mail marketing se ha demostrado constantemente probado que mejora el balance final de una odontología. Sin embargo, esta es una tarea que requiere una significativa la inversión de los recursos, mano de obra y tiempo. Cuando esté listo para lanzar una campaña específica de email marketing de promoción dirigida, es de suma importancia asegurar que estos factores sean considerados cuidadosamente.

Implementacion

El email marketing se diferencia significativamente de la colocación convencional de anuncios en Páginas Amarillas o un anuncio gráfico en un diario local. En la publicidad en medios tradicionales, la responsabilidad que se crea si el anuncio es no compatible con una serie de restricciones legales es bastante insignificante. La publicidad tradicional, tales como la impresión y difusión requiere que las afirmaciones contenidas en que el anuncio se base en hechos verídicos. Si ese pre-requisito es alcanzado, entonces el anunciante no tiene por qué estar preocupado con cualquier tipo de enredos legales. Cuando se considera la comercialización del email, es evidente que hay dos niveles dispares de la legislación que se deben cumplir: Las leyes federales y estatales, así como los estándares de la industria en particular para la autorregulación. Si todas las condiciones específicas requeridas por los dos niveles de estas normas no son totalmente alcanzados, la resultante campaña de email marketing puede ser una fuente de potencial de problemas legales para su clínica dental.



Conformidad

Muchos propietarios y gerentes de clínicas dentales y de ortodoncia están bajo la idea errónea de que si un paciente proporciona un contacto forma o de visita, se han concedido permisos suficientes para introducir los datos personales del cliente en una lista de suscripciones de correo electrónico. Ellos pueden argumentar que el hecho de que el paciente proporcionando información personal es una prueba suficiente de que desean recibir boletines por correo electrónico, tomando en cuenta que en ningún momento se les fue notificado que estaban otorgando el permiso para esa actividad. Cualquier información sobre cualquier cliente que se introduce en una lista de suscripción de correo electrónico sin el permiso claro y distinto para recibir correos electrónicos es una violación tanto de la legislación gubernamental y la industria dental de normas de autorregulación. La ley federal requiere la aprobación directa que se obtiene a partir de la perspectiva del paciente y que la aprobación tiene que ser a la vez conectada y disponible para una futura revisión. Los propietarios de Odontología y los gerentes que creen que no están sujetos a esta legislación debe tener en cuenta que las sanciones por violación son graves, con multas de miles de dólares por incidente, además de la posibilidad del encarcelamiento.



Las Leyes de CAN-SPAM Deben ser Respetadas

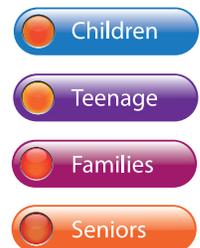
En Estados Unidos la legislación Federal [CAN-SPAM](#) es extremadamente estricta en lo que comprende la aprobación apropiada y aceptada por un cliente para su inclusión en la lista de suscripción. En términos precisos legales CAN-SPAM es una legislación basada en el concepto de opting-out: La determinación del derecho de cualquier suscriptor a ser eliminado de su lista de correo electrónico a su petición. Las mejores prácticas de Email Marketing evitan cualquier posible violación de CANSPAM confirmando que el permiso específico y claro se obtuvo de todos sus clientes potenciales antes de adjuntar cualquiera de su información en su lista de suscripción. La violación de la legislación CAN-SPAM es un cargo muy grave que un profesional debe evitar a toda costa.

Cancelación Fácil de La Suscripción

Toda solicitud de anulación de suscripción por un cliente en su lista debe cumplirse. El énfasis está en que usted se asegure de que este procedimiento sea fácilmente localizable, simple de usar y por unanimidad efectiva. Cada solicitud de dejar de recibir su boletín de noticias o para ser retirado de la lista de suscripción deberá realizarse plenamente en un período muy corto de tiempo, ya que la legislación federal es bastante estricta en cuanto a las sanciones que se pueden imponer a los infractores que hacen que sus procedimientos de anulación de suscripción sean difíciles o directamente imposibles.

Gestión Fuerte del Email

Los correos electrónicos que no se pueden entregar correctamente se devuelven o “rebotan” de una función conocida como Mailer Daemon. Las dos formas en que se devuelven los correos electrónicos se denominan como rebotes suaves o ya sean duros y ambos tipos requieren algún tipo de acción de su parte. Los rebotes suaves pueden ser generalmente resistentes, pero se debe prestar atención a cuántas veces se vuelven, como puede indicar un problema en el lado de su prospecto. El acto de volver a enviar correos electrónicos a una dirección que ya ha sido identificado como un rebote duro puede provocar rápidamente una situación donde su correo electrónico en curso puede ser tratada por muchos de los principales ISP (Proveedores de Servicios de Internet) como si hubieran sido enviados por una organización de envío de correo spam, en una [lista negra](#). La identificación de su negocio como un spammer rápidamente puede dañar o destruir la reputación en línea así como hacer el envío de correos electrónicos en el futuro es casi imposible.



Política de Privacidad

Si usted no tiene una política de privacidad relevante y original, su clínica dental puede estar sujeta a serios problemas legales. Su política de confidencialidad no debe ser copiada de la página web de uno de sus competidores, ya que debe ser elaborado específicamente para satisfacer sus detalles del negocio. Para evitar problemas legales complicados y caros, consulte a su abogado para tener una correcta política de privacidad redactada para todas sus actividades en línea.



Segmento Correcto de Lista

La segmentación es la actividad de la categorización de su lista de correo electrónico debido a varias características de identificación de su base de suscriptores, así como la las formas de los productos y servicios que son más propensos a ser que requiera. La segmentación se puede aplicar a una amplia gama de información acerca de sus pacientes potenciales, incluyendo el estilo de vida, público, comercial, demográficos, **psicográficos**, ciclo de vida, y los datos de comportamiento. Por escrutando su lista de suscripción y la elaboración de contenidos específicos para cada estrato, se quiere podrá meticulosamente apelación a las preferencias y necesidades del suscriptor.

Mantengase Exaimando el Contenido

Muchos propietarios y gerentes de clínicas dentales pueden tener una creencia preexistente en cuanto a lo que “Debería” ser atractivo para cada segmento de una lista de correo electrónico. Estas predicciones no son necesariamente correctas o suficiente a menos que sean validados y verificados por una secuencia de pruebas A / B. Estas pruebas A / B son implementadas por el contenido de la redacción que se ha desarrollado para atraer a cada sección específica de su lista de suscripción y luego se prueban muchas muestras parciales con el fin de determinar los tipos de respuestas que se reciben. Estas pruebas A / B proporcionan una valiosa idea que pueden ayudar a afinar y enfocar su estrategia de marketing. Las pruebas A / B Continuas mejorarán las tasas de respuesta en el tiempo y dar lugar a más pacientes que buscan más servicios dentales.

Obtener datos de la Perspectiva

Es imperativo que usted asegure a sus clientes potenciales que su información será conservada en una forma totalmente segura y que nunca va a ser intercambiada, vendida o de cualquier manera compartida con terceros. A medida que crece su base de datos de suscripción de correo electrónico, sus actividades de segmentación podrán entregar resultados que se vuelven más y más precisos con el tiempo. Mientras más información se pueda recolectar, cuanto más usted podrá aplicar para servir a las necesidades de mayor grado de sus pacientes.

Subscribe to our Newsletter!

E-mail Address

Submit

Analizando los Patrones de Comportamiento del Cliente

Un análisis de las métricas de clics arrojará una luz sobre sus perspectivas de los patrones de comportamiento cuando reciben sus boletines por correo electrónico. Un número de suscriptores no abren sus correos electrónicos en absoluto, por lo tanto, el acto de seguir enviando a estos los individuos no tiene sentido. Estas personas deben ser eliminadas de la lista de suscripción. Otros suscriptores no abren ni leen sus boletines por correo electrónico, pero sus indicadores pueden mostrar que no siguen con el click-through, lo que es la acción que usted desea provocar. La realidad es que estos suscriptores están leyendo sus mensajes de correo electrónico es significante, por lo tanto, no deben ser eliminados de la lista. Estos son los tipos de clientes potenciales que son más propensos a visitar su negocio cuando requieran servicios dentales a pesar de que no están lo suficiente motivados en este momento para participar con usted en línea.

Las personas más importantes en su lista de suscripción son los pacientes que tanto aprecian la lectura de sus correos electrónicos y acceden a sus [páginas de destino](#) en línea. Estas perspectivas son las más deseables, ya que están abiertos y responsivos a sus mensajes. Facilitar estas perspectivas al proporcionar contenido informativo y entretenido así como abordar sin demora y a fondo sus consultas puede llegar a ser un considerable impulso a su negocio.

Buenas Practicas de Email

Una amplia gama de las mejores prácticas dentales se debe incluir en su campaña de email marketing. Las [líneas de asunto](#) deben redactarse cuidadosamente para asegurar que se proporciona al lector con amplios incentivos a la vez abierto y leer el boletín de noticias de correo electrónico. Para resultados máximos, su segmentación y esfuerzos de las pruebas A / B pueden estar vinculados a múltiples páginas de destino que incluye contenido especialmente dirigido a cumplir con los requisitos del tipo de pruebas que están involucrado.



Métricas de Email

Las estadísticas de este informe demuestran que casi nueve de cada diez propietarios y gerentes de clínicas dentales no eran conscientes de su actual tasa de click y más de cuatro de cada cincotambién eran conscientes de sus tasas de apertura críticas. Esta falta de seguimiento de estas [métricas de email](#) al participar en campañas de correo electrónico es un grave defecto, negarle al gerente o propietario de clínica dental la capacidad para examinar los factores específicos que contribuyen a la realización de su marketing en línea.

► Benchmark Como Su Solucion de Email Marketing Dental y Ortodoncia.

Ahora puede asociarse a su clínica dental con los mejores clasificados profesionales de proveedores de servicios de correo electrónico de Benchmark Email asequible y eficiente llegar a su base de clientes. Benchmark Email es famosa en todo el sector de la comunicacion en línea como uno de los proveedores de servicios de correo electrónico más exitosos: Apodera por más de 73,000 usuarios entusiastas. Con una roca sólida base de muchos años de experiencia en la atención a las necesidades de las clinicas dentales y de ortodoncia como el tuyo, Benchmark Email ahora está proponiendo con todas las funciones y totalmente integral [Soluciones de Email Marketing Dental y Ortodoncia](#) que ofrecerá email marketing experto e integración de redes sociales. Retorno a la inversión una de las métricas más importantes de cualquier plan de email marketing y las características que se encuentran en Benchmark Email DIY y las redes sociales de comunicación acceden convenientemente a través de un interfaz fácil de usar en la web. El total de estas capacidades estándar de la industria pueden actuar para beneficiar notablemente su clínica dental y de odontología a un precio sorprendentemente bajo.



► Deje que Los Profesionales de Benchmark Email Hagan el Trabajo Por Usted

El dentista u ortodoncista profesional tiene que entender cuándo delegar el trabajo por cacidad, valor, y de confianza personal. De manera similar, es posible optar por considerar la adopción de un enfoque de intervención en sus campañas de email marketing por medio de la delegación del proyecto en particular a los profesionales de mensajería inteligentes de Benchmark Email. Usted puede tomar el siguiente paso crítico para su negocio mediante la participación en la que [Nosotros lo Hacemos Por Usted Servicio Completo de Email Marketing](#), el empleo de profesionales con experiencia en Benchmark Email como su propio correo electrónico y facilitadores de redes sociales. Con el fin de obtener estos servicios avanzados a realizar para usted, todo lo que necesita hacer es proporcionar la lista de suscripciones, junto con una anotación de los elementos principales que prefiere dar a conocer en su campaña de email marketing, y los profesionales de Benchmark conseguirán su campaña activada en poco tiempo.



Benchmark Email creará plantillas completamente personalizadas que contienen gráficos atractivos y directamente pertinentes, calibrados correctamente para visualizar tanto en el monitor de la computadora más amplia y el teléfono móvil más pequeño. Proporcionado con Benchmark Email [informes de correo electrónico en tiempo real](#), usted puede hacer una determinación precisa de las tendencias y los éxitos con las métricas de rendimiento de la campaña actual e histórica. Sus enlaces de correo electrónico en línea se asegurarán de que su empresa aparezca vívidamente en las redes sociales con más tráfico mediante el suministro de una amplia gama de publicaciones en línea - incluyendo la publicación de sus enlaces de boletines actuales en su propia página de Twitter!

Comunicaciones de Benchmark Email y expertos promocionales controlarán cada fase de un máximo de dos campañas de email marketing completamente separadas para usted. Si desea implementar campañas adicionales, al mismo tiempo, pueden ser suministrados a un cargo nominal. Sus capacidades de amplio alcance cubren todos los factores de su campaña de negocio, incluyendo la limpieza y la segmentación de su lista de suscripción a sus especificaciones exactas; la activación de las funciones de auto-responder a suministrar respuestas instantáneas con eficacia a sus clientes las 24 horas del día, y mediante la creación de canales de retroalimentación de los pacientes, que pueden derivar una encuesta perspectiva exhaustiva, así como definir y elaborar el sondeo personalizado de actividades que le proporcionará las características de abonado que necesita con el fin precisamente de enfocar sus esfuerzos de marketing.



► Características Estándar del Sector

Si usted opta por Benchmark Email Hágalo Usted Mismo o lo Hacemos por Usted el servicio, su clínica dental o de ortodoncia puede obtener beneficios de estas funciones avanzadas:

Programación Avanzada de Mensaje - Sus comunicaciones por correo electrónico pueden ser programadas en cualquier momento que usted desea en el futuro, en cualquier día y la fecha son los más adecuados a sus suscriptores. Mediante la utilización de sofisticadas respuestas avanzadas (también conocidas como [campañas de goteo](#)), Benchmark Email le permite programar una serie de temporizadores con cuenta atrás. Estos temporizadores pueden correlacionar con eventos específicos, como la fecha de la suscripción inicial, fechas de renovación, el cumpleaños de su paciente, o cualquier otra fecha del aniversario.



Integración completa de Video - Benchmark Email ofrece un exclusivo proceso de [correo electrónico de vídeo](#) que permite que el vídeo se trate de su clínica dental eventos más promocionables, innovaciones, descuentos, o cualquier otro contenido informativo que se entregarán con éxito a sus suscriptores y reducir al mínimo tamaño de los archivos.

Gestión de la Lista de Contactos - A medida que el volumen de su base de suscriptores sigue floreciendo, se convierte en una tarea mucho más complicada de mantener cada entrada actualizada y verificada. Benchmark Email's [gestión de listas](#) instalaciones que ayudan en las tareas de segmentación, la transmisión y racionalización de todas sus listas de suscriptores para que pueda identificar las agrupaciones basadas en secuencias de comportamiento, de género, y las especificaciones de edad.



Aseguramiento de Entrega - Con los años, Benchmark Email ha consumado altamente relaciones de gran éxito con los principales proveedores de Internet a fin de garantizar que nuestra [tasa de entrega de correo electrónico](#) se sitúe entre los más altos del negocio. La base de este éxito es el dedicado compromiso y la adherencia terminante con las mejores Prácticas e integración de funciones antispam exhaustivas de Benchmark Email.

Experiencia y Tecnología - La sofisticación de la infraestructura técnica de Benchmark Email También es insuperable, lo que permite la aplicación de un control total sobre cada paso de la transmisión de su campaña de correo electrónico. Este comando tecnológico asegura que cualquier forma considerable de mensajes de vídeo a HTML a texto sin formato será profesionalmente y rápidamente entregado a la bandeja de entrada del destinatario.

Informes de seguimiento completo con Incorporación Gráficos Visuales - Los extensos informes de seguimiento de Benchmark Email se realizan en los ejemplos gráficos de fácil comprensión de todos los resultados de la campaña. Cada agrupación estadística también está definida en un lenguaje básico sin depender en la jerga de la compleja industria. Usted será capaz de comprender con precisión cómo su campaña se está llevando a cabo por una revisión muy básica, además de utilizar los correos abiertos por la [función de localización](#) para visualizar exactamente dónde se están abriendo sus correos electrónicos.

Planes de Alto Volumen - Cada tamaño de clínica dental o de ortodoncia obtiene nuestras funciones y servicios más avanzados y eficientes. Ya sea que su empresa requiera de 100,000 o 1,000,000 de correos electrónicos por mes, nuestros [planes de alto volumen](#) ofrecen una variedad de capacidades de desempeño directamente adecuados para el tráfico de su elevado volumen de envío.

Encuestas y Sondeos - Estas herramientas extremadamente maleables permiten apuntar toda su campaña de acuerdo a las preferencias de sus clientes y prospectos dentales. Mediante la creación de una personalizada gama de formas de participación del cliente, los objetivos de marketing de su clínica se pueden lograr con precisión y exactitud.

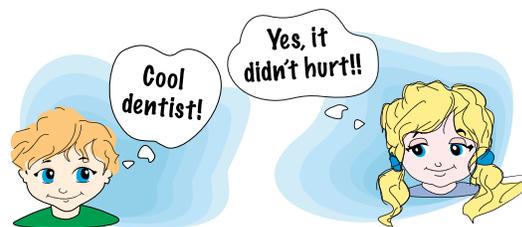
Herramientas de Redes Sociales - Es la costumbre de una serie de clínicas dentales para recolectar direcciones de correo electrónico directamente desde el cliente en el centro de negocios o en otros lugares o eventos. Lamentablemente, muchas clínicas dentales no están aprovechando sus enfoques de medios de comunicación social específicamente a la tarea de construir sus listas de suscripción. Benchmark Email puede proporcionar completa [integración de redes sociales](#) el principal, los principales sitios como Facebook y Twitter para asegurar que su mensaje de marketing sea compartido y obtenga "Me gustó" ampliamente entre los clichés sociales y círculos de sus clientes potenciales de suscripción.

Plantillas - Benchmark Email está en condiciones de proponer cientos de altamente especializadas plantillas de correo electrónico: todas rápidamente personalizable para ajustarse con precisión a los requisitos de marketing de cualquier clínica dental. Con la programación de expertos en artes gráficos de Benchmark Email puede manipular cualquiera de estas plantillas para adaptarse a sus requisitos precisos e incluso el diseño de una plantilla totalmente personalizada que puede ser reservada para su uso exclusivo.

► Benchmark Email Entiende Su Empresa

Alcanzar un alto nivel de éxito en una campaña de email marketing dental o de ortodoncia requiere un amplio examen de una amplia gama de factores. Benchmark Email se basa en años de amplia experiencia profesional para optimizar su negocio dental o de ortodoncia "metodologías de promoción y la forma de cómo se relacionan con un procedimiento de recolección de correos electrónicos de suscriptores:

- Participación de la comunidad y el voluntariado
- Conciertos, deportes y otros eventos masivos
- Conferencias de atención Salud / dental y actos públicos
- Promociones de Vacaciones
- Promociones locales y regionales
- La promoción de boca en boca
- Los programas de extensión escolar
- Cooperativas y proveedores
- Sorteos y concursos
- Equipos de patrocinios



Resultados

Sólo una parte de de las Cínicas Dentales y Ortodoncia se benefician de los resultados de tráfico al tomar ventaja de los paquetes de servicios premium de Benchmark Email Dental que incluyen:

- Costo / Análisis de Beneficio
- Facilidad de intercambio de información
- Enlace Profesional
- Inicio rápido
- Escalabilidad
- Sostenibilidad

Examine Cómo su Clínica Dental y Ortodoncia Se Puede Beneficiar de los Servicios de Benchmark Email

Al ofrecer un conjunto sincronizado y complementario de los paquetes de servicios especialmente diseñados para satisfacer las necesidades de su negocio dental, Benchmark Email puede lanzar una secuencia con tecnología de punta que aumentará notablemente la potencia y el alcance en sus [campañas de email marketing](#). Usted puede seleccionar la opción que sea más adecuada para su tiempo, recursos y las limitaciones presupuestarias: El paquete de Hagalo Usted Mismo es un paquete completo, flexible y servicio muy capaz, mientras que el paquete Lo hacemos Por Usted comprende cualquier actividad necesaria para el éxito del email marketing y lo coloca en el cuidado de confianza de los profesionales de Benchmark email marketing en línea.

Somos los expertos consumados que verdaderamente puede expandir su negocio a través del correo electrónico y redes sociales. Deje todo en manos de los especialistas de Benchmark Email para construir su reputación y la rentabilidad de su negocio mediante el aprovechamiento de la energía del marketing en línea, experiencia y vea como su clínica dental es elevada al siguiente nivel.

► Acerca de Benchmark Email

Tome características de gran alcance por la docena, sofisticadas gestiones de listas, cientos de plantillas de correo electrónico, informes ultra-precisos y deslumbrantes de correo electrónico y el vídeo de correo electrónico. Ahora, reunir todo eso en conjunto por un precio muy asequible. Suena atractivo? Esos somos nosotros.

Hay una razón - o 100 - que más de 73,000 usuarios confían en nosotros con sus campañas de email marketing. Con un inigualable conjunto de características, herramientas sin dolores de cabeza que hacen de cada campaña un chasquido y planes de precios muy razonables, estamos al servicio de email marketing para empresas de todos tamaños y formas.

En Benchmark, somos más que expertos en email marketing, somos innovadores. Nuestro principal objetivo es no es solo perfeccionar nuestro servicio de marketing por correo electrónico, sino también las redes sociales, optimización de motores de búsqueda (SEO) y Web 2.0 simplemente por lo que nuestro software esta 100% basado en la Web, totalmente compatible con el mundo de Internet en constante cambio.

Ningún otro servicio le dara esta robusta gama, estándar de características por sólo \$9.95 al mes para empezar. Descúbralo por ti mismo al inscribirse en nuestra, prueba de 30 días www.benchmarkemail.com/es/register.

CONTACTÉENOS

► Póngase en contacto con Benchmark Email

Agradecemos sus comentarios y nos encantaría hablar con usted acerca de sus necesidades de email marketing. Por favor, póngase en contacto con nosotros en las siguientes direcciones.

Sitio Web: <http://www.benchmarkemail.com/es>

Llame al: 213.493.6558

Email: sales@benchmarkemail.com