

Email Marketing para

Servicios Ambientales



Email Marketing For

Environmental Services

PREFACIO

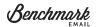
"No podemos mandar la naturaleza sino por la obediencia a ella." - Sir Francis Bacon

Pocos acontecimientos mundiales en coche a casa la fragilidad de nuestro planeta como el reciente desastre de la central nuclear Japonesa. A partir de ese y otros eventos igualmente trágicos, más personas se han dado cuenta de lo importante que es cuidar de nuestro medio ambiente natural. Las empresas de servicios de medio ambiente ofrecen una variedad de productos y métodos diseñados para permitir a las personas de todo el mundo pisar con más suavidad en nuestro mundo.

Una cosa que mucha gente ecológicamente consciente tiene en común es la tecnología móvil, lo que les permite mantenerse al día con los nuevos avances en vida ecologica. Los dispositivos como smartphones, tablets y netbooks han provocado una revolución en los productos y servicios que se comercializan a un público accesible en cualquier lugar y en todas partes y sin un rastro de papel. Una encuesta reciente llevada a cabo por la Asociación de Marketing Directo mostró que por cada dólar invertido en una campaña de boletines de email marketing, se volvió un beneficio \$43.62 Ningúna otra forma de marketing puede lograr el tipo de impacto a su servicio ambiental la reputación y la línea de fondo como un correo electrónico profesional exigido y una campaña de marketing en redes sociales.

Esta guía tiene como objetivo proporcionar información sobre los últimos avances de la empresa de arte de email marketing técnicas para las agencias de servicios ambientales, así como mostrar cómo las empresas que actualmente participan en email marketing se estan beneficiando y explican el por qué las empresas no deben comenzar a tomar ventaja de esta estrategia de publicidad revolucionaria.

- Curt Keller CEO Benchmark Email



Introducción

Esta guía, **Servicios Ambientales: Negocio en Crecimiento Verde a través Email Marketing**, fue creado para proporcionar información sobre el estado de email marketing para el uso de empresas de servicios del medio ambiente y ayudar a los directores de promoción de negocios en línea para centrar la estrategia de marketing de su empresa. Los hechos presentados en este informe ayudarán a los miembros del sector a acentuar su email marketing mediante la aplicación de estas técnicas:

- Ingeniería y la aplicación de redes sociales y campañas promocionales de correo electrónico para un número de nuevos entusiastas manteniendo al mismo tiempo la adhesión y minimizar la infelicidad de los clientes existentes
- Entender las regulaciones legislativas de Benchmark en el sector de la industria de servicios ambientales
- Analizar e interpretar las estadísticas de email marketing para obtener una perspectiva sobre las estadísticas de nuevo conocimiento sobre las estrategias utilizadas por otros servicios ambientales gerentes de promoción en línea
- Activando resultados orientado a email marketing específicamente personalizados para su empresa de servicios ambientales para lograr y mantener el máximo beneficio

Gerentes de promoción en línea de las empresas de servicios ambientales en todo Norte América fueron encuestados acerca de sus unidades de negocio para compilar los datos contenidos en este informe. El contenido fue entresacado de los negocios de servicios ambientales de todos los tamaños, y se puede leer en la sección de Email Marketing Servios Ambientales.

Este manual se elabora sobre una serie de preguntas de todo el servicio ambiental gerentes de marketing deben estar persiguiendo a mejorar su negocio, y para ayudar a obtener una idea de la condición de sus campañas de correo electrónico.

Antecedentes

La industria de servicio ambiental se compone de muchos tipos diferentes de unidades de negocio. Técnica, ingeniería otros proveedores especializados en servicio de campo rara vez pueden participar en email marketing, mientras que otros distribuidores minoristas de contenido utilizan el correo electrónico para promover la venta o alquiler de sus productos. Algunas compañías tienen seguidores en Twitter en decenas o cientos de miles, pero en general la participación en las redes sociales está por debajo de la media para este sector.



Servicios Ambientales son excepcionalmente diversos y puede solaparse con otras industrias. Empresas de servicios ambientales pueden especializarse en la mejora de la calidad del aire, la protección del hábitat natural para la fauna, la eliminación de residuos tóxicos, gestión de residuos, limpieza de sitios altamente contaminados, lo que aumenta la eficiencia energética y la provisión de certificaciones verdes, estudios y su cumplimiento.

No importa en qué categoría cae en el negocio, proveedores de servicios ambientales que dependen de la venta o el alquiler de un producto tienden a aplicar el email marketing en mayor medida, mientras que los proveedores de servicios técnicos intangibles o altamente especializados tienden a utilizar el email marketing y las redes sociales con menor frecuencia.



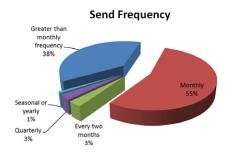
Estadísticas de Servicio Ambiental de Email Marketing

Este estudio se basa en los datos actuales de la industria. Los datos se incrementarán con respuestas recibidas de las encuestas directas de propietarios y gerentes de negocios de servicios ambientales.

Empresas de Servicios Ambientales Actualmente Participan en Email Marketing

Sólo el 51 por ciento de las empresas de servicios ambientales se dedican actualmente a las campañas de email marketing. Treinta y uno por ciento de todos los negocios de servicios ambientales propietarios y gerentes tienen planes para participar en email marketing en un futuro próximo. Dieciocho por ciento de las empresas de servicios ambientales reporta que no tiene ningún plan para involucrar a su base de clientes a través de campañas de boletínes de email marketing.





Envío de Frecuencia de Negocios de Servicios Ambientales

Cincuenta y cinco por ciento de las empresas de servicios ambientales encuestadas afirman emitir el boletin de correo electrónico sobre una base mensual, el treinta y ocho por ciento reportaron una mayor frecuencia de enviar la misiva mensual. El tres por ciento envía cada dos meses, tres por ciento envía trimestralmente, y el uno por ciento envía sobre una base anual.

Tipo de Contenido Para Negocios de Servicios Ambientales

El tipo de contenido de correos electrónicos de negocios de servicios ambientales tiende a dividirse en partes iguales entre los boletines de noticias que llevan contenidos informativos solamente y boletines que mezclan información con un enfoque de ventas. Cuarenta y cuatro por ciento de todas las empresas de servicios ambientales involucran su base de suscriptores con contenido exclusivamente informativo, mientras que el 38 por ciento se mezcla por el envío de información y contenido de las ventas. Menos del 18 por ciento tienen un solo enfoque de venta en mente y contenido de envio de ventas.





Cómo Empresas de Servicios Ambientales Obtienen Suscriptores de Email

Fuentes de suscriptores entre las empresas de servicios ambientales están sesgadas hacia los clientes ya están familiarizados con la unidad de negocio. Casi tres de cada cinco suscriptores de las listas de negocios de servicios ambientales son los clientes actuales; 21 por ciento son suscriptores Web derivados; 14 por ciento son

suscriptores adquiridos a través de actividades de promoción variadas; cinco por ciento de los eventos públicos de promoción y sólo uno por ciento son comprandos y lideres suministrados.



List Size



Tamaño Usual de la Lista de Suscriptores Email en Servicios Ambientales

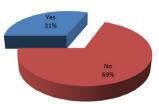
La justa distribución uniforme del tamaño de la lista de suscripción entre las empresas de servicios ambientales es anómala entre todas las industrias, el 27 por ciento dice que tienen menos de 500 direcciones de correo electrónico en sus listas; el 14 por ciento dice que tienen entre 500 y 1,000; el 19 por ciento demanda entre 1,000 a 3,000, y el 22 por ciento del estado poseen entre 3,000 a 5,000, y el 18 por

ciento tienen listas muy grandes de más de 5,000 suscriptores.

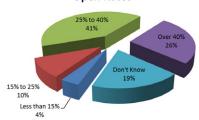
Lista de Segmentos de Servicios Ambientales

Aunque un poco mejor que otras industrias, la absorción de procedimientos de segmentación de correo electrónico en las empresas de servicios ambientales que proporcionan datos para este informe es bajo. Treinta y uno por ciento de todos los propietarios o gerentes del estado que actualmente segmentan su lista en distintos demográficas y geográficas secciones de comportamiento; el 69 por ciento del estado no hacen segmentar sus listas en absoluto.

Segmentation



Open Rates



Tasas de Apertura Para Campañas de Email en Servicios Ambientales

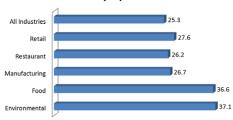
Empresas de servicios ambientales tienen una tasa de apertura de correo electronico relativamente alta. El veintiséis por ciento de todos los propietarios y gerentes de empresas de servicios ambientale reclaman más del 40 por ciento de sus correos electrónicos son realmente abiertos, el 41 por ciento reportan entre el 25 y el 40 por ciento de sus boletines por correo electrónico. El cuatro por ciento de su estado se abre al menos del 15 por ciento, y el 10 por ciento tienen una tasa de apertura de 15 a 25 por ciento. Diecinueve por ciento de

todos los negocios de servicios ambientales propietarios y gerentes afirman que no son conscientes de su métrica de tasa de apertura.

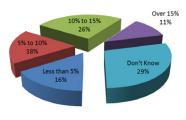
Industria Versus Tasas de Vistos

Las tasas de apertura reclamadas por las empresas de servicios ambientales parecen ser casi el 50 por ciento por encima del promedio de todas las industrias en el 37.1 por ciento, superando la industria en general las tasas de apertura de 25.3 por ciento para todas las industrias.

Industry Open Rates



Click-Through Rates



Porcentaje de Clicks para Suscriptor de Negocios en Servicios de Medio Ambiente

Veintiséis por ciento de los propietarios y gerentes de empresas de servicios ambientales afirman que del 10 al 15 por ciento de todos sus mensajes de correo electrónico se hace clic en, un 18 por ciento del estado entre el 5 y el 10 por ciento se hace clic en, el 16 por ciento que reportan menos del 5 por ciento; y el 11 por



ciento de una reclamación sobre el porcentaje de clics del 15 por ciento. El veintinueve por ciento de los vendedores de servicios ambientales encuestados no sabían su tasa de clicks.

Industria Versus Porcentajes de Clicks

Las empresas de servicios ambientales reportan una tasa de click de 9.6 por ciento. Gran parte de este éxito en el logro de clics se puede atribuir a la motivación de lectores de correo electrónico de servicios ambientales a consumir material nuevo.



Discusión De La Industria de Servicios Ambientales

La industria de servicios ambientales abarca una amplia gama de variadas empresas, las cuales se solapan con otros sectores comerciales. Algunas categorías primarias de servicios ambientales son:

- Agricultura
- Soluciones de Energía Alternativa
- Biodegradable y compostable
- · Sistemas de agua embotellada
- Aire Limpio
- Servicios de Limpieza
- Construcción y Renovación
- Diseño
- Educación
- Eficiencia Energética
- Servicios de Consultoría Ambiental
- Familia y Comunidad
- La agricultura
- · Alimentos y Bebidas
- Eficiencia Gas
- · Iniciativas del Gobierno
- · Salud y Medicina
- Ocio y Recreación
- Casa y Jardín
- Iluminación
- Productos de Cuidado Personal
- · Servicios de Cuidado Personal
- · Animales Alimentos y Suministros
- · Reciclaje y gestión de residuos
- Tiendas especializadas
- Desarrollo Sostenible





- Gestión del sistema
- Turismo
- Limpieza de Sitios Tóxicos
- Eliminación de Desechos Tóxicos
- Transporte
- System Management
- Tourism
- Toxic Site Cleanup
- Toxic Waste Disposal
- Transportation

Algunas empresas de servicios ambientales se limitan claramente a las industrias como la limpieza del sitio tóxico, el reciclaje y la gestión de residuos y desarrollo sostenible, mientras que otros como la agricultura, los alimentos y bebidas, así como el transporte son sectores industriales en su propio derecho, pero pueden tener elementos de servicio ambiental.

Una amplia variación en los productos y servicios ofrecidos por empresas de servicio ambiental requieren enfoques de marketing muy diferentes. Algunas empresas de servicios ambientales se benefician de promociones en línea de diferentes maneras que otras empresas en la misma industria. Las empresas de servicios del medio ambiente se centran en las soluciones alternativas de energía, sistemas de agua embotellada, la eficiencia energética y la iluminación, por ejemplo, puede adoptar un enfoque más directo para el lanzamiento y la realización de una amplia campaña de boletín de noticias de email marketing.

Si una empresa de servicios ambientales está promoviendo un estudio de la eficiencia energética, servicio o producto, debe ser consciente de las estadísticas demográficas fundamentales de su base de suscriptores. En algunos casos, como en energía en el hogar, es fácil de implementar una estrategia de trabajo amplio de email y redes sociales, porque el público es amplio y comercial. Cuando las empresas de servicios ambientales están tratando con más productos y servicios ecológicos especializados y objetivos muy bien delimitados, como servicios de aire limpio, consultoría ambiental, iniciativas gubernamentales, la limpieza del sitio tóxico y la eliminación de desechos tóxicos, en donde los vendedores no suelen tratar con el público en general. Los clientes en estos casos suelen ser muy especializados



y ejecutivos enrarecidos y aunque son igual de adecuados para que apunte con un correo electrónico correctamente concebido y puesto en práctica campaña de marketing, el enfoque es diferente de una estrategia comercial o general.

Las empresas de servicios que se ocupan del medio ambiente, principalmente en nichos especializados de productos y servicios ecológicos necesitan concentrarse en el carácter específico de su cliente más enfocado en los generalistas ambientales. Cuándo una empresa de servicios especializada en medio ambiente hace limpieza del sitio tóxico intenta incrementar sus ventas y atraer nuevos clientes en el pliegue, llegar al público en general es una mala estrategia. Las personas o grupos mejor adaptados a este tipo de servicio ambiental de negocio incluyen autoridades municipales, estatales, regionales y federales, burócratas, incluyendo los políticos electos, directivos de la industria, desarrolladores de tierras a gran escala y los organismos de conservación.

La estructura subyacente de las campañas de email marketing es en su mayoría la misma, si el objetivo de las empresas de servicios ambientales es el público en general o un puñado de administradores específicos. La diferencia está en el enfoque y las tácticas utilizadas. Mientras que el marketing en redes sociales es tremendamente exitoso cuando va dirigido al público en general, se convierte en contraproducente en los casos de administradores de las empresas de servicios ambientales que llegan, ejecutivos y civiles sirvientes.



La moneda común en el marketing en línea que atrae a ambas audiencias estrechas y anchas está recopilando información relevante a las preferencias y necesidades del lector. Todos los públicos incentivos, tales como cupones de descuento, clubes VIP, entradas a eventos especiales, furtivamente impactan sobre lanzamientos de nuevos productos y las ofertas dos por uno son irrelevantes cuando el lector es un funcionariodel gobierno ambiental. Conocer a su cliente es muy importante y la costumbre de adaptación de su contenido de email marketing es específicamente a los individuos es de importancia crítica.



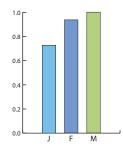
Objetivos de Email Marketing Para Servicios Ambientales

Muchos propietarios y gerentes de empresas de servicios ambientales están firmemente comprometidos con el email marketing y lo ven como fundamental para la solución de su empresa. Al igual que en cualquier otra industria, los propietarios y gerentes de negocios de servicios ambientales siempre están tratando de encontrar nuevas formas de ampliar su base de clientes y aumentar las ventas por tipos de clientes. Los ejecutivos de servicio ambiental se están dando cuenta que el email marketing es una alternativa comoda y muy eficaz a la impresión tradicional de otros medios de publicidad y es aún más atractiva por un notable retorno de la inversión de más de \$40 por cada dólar gastado.

Objetivos a Corto Plazo

Una campaña de email marketing integral, ejecutada expertamente y diseñada para cumplir con los requisitos específicos de su servicio ambiental, así como sus preferencias individuales propias, puede esperarse que produzca estos tipos de resultados:

- · La participación del cliente, posiblemente resultando en la expansión de los servicios o productos
- · Ventas e intereses adicionales
- Extensión de la presencia y autoridad en línea
- Nuevos clientes
- · Las ventas del mismo trimestre
- Reconocimiento de Riesgo
- El boca en boca



Objetivos A Largo Plazo

A más largo plazo, las empresas de servicios ambientales pueden anticipar en el montaje de una campaña de email marketing creada profesionalmente y con todas las funciones producirá:

- Lealtad empresarial
- · Ampliación de la base de clientes
- · Ventaja competitiva
- El tráfico superior para una gama más amplia de productos y servicios
- Aumento de la cooperación de los proveedores y empresas relacionadas (equipos, información y ofertas mayoristas)
- Autoridad línea que se enfoca en el liderazgo del sector empresarial
- Visibilidad de Comercio de Medios
- · Ventas año tras año





Los beneficios a largo plazo de una profesional campaña completa de correo electrónico, tendrá efectos de largo alcance sobre todos los aspectos de su negocio. Particularmente en la industria de los servicios ambientales, el abanico de servicios que aún pueden ser desconocidos a los clientes potenciales. No hay otra oportunidad de promoción que pueda coincidir en el impacto y el poder intrínseco de una campaña de email marketing bien implementada y bien programada. Sin embargo, el lanzamiento de una campaña exitosa requiere de la meticulosa investigación y consideración dada a un número de factores significativos.

Implementacion

El email marketing es diferente del proceso tradicional de la puesta en marcha de una radio comercial o la compra de un anuncio gráfico de impresión en una revista de servicios ambientales especializada. Si bien la responsabilidad de un negocio poner un anuncio en los medios convencionales es más o menos limitada a las restricciones de "verdad en la publicidad", el email marketing se rige por dos formas distintas de la regulación de la industria: las normas y las leyes federales. Mientras que el primero se aplica a la ética en general y la disciplina que se requiere para cualquier marco de autorregulación, esta Directiva se aplica por el gobierno de Estados Unidos y contiene una legislación estricta que regula la forma en las empresas que pueden interactuar con clientes potenciales a través del correo electrónico.

Conformidad

Es una práctica común entre los propietarios de negocios de servicios ambientales y gerentes para recoger tarjetas de visita y la información acerca de las perspectivas a través de varios métodos, desde los estudios ambientales a prospección directa. Muchas de las empresas de servicios ambientales ingresan los datos de clientes recogidos en estas formas directamente en sus listas de suscripción de email marketing, sin embargo, al hacerlo cometen una violación de la ley federal. De acuerdo con sus principales directrices regulatorios, la ley establece cualquier negocio deben obtener la aprobación inequívoca y directa de cualquier individuo antes de colocar su dirección de correo electrónico en una lista de boletín de noticias.

La Ley Federal de Email CAN-SPAM es Severa

En los EE.UU., la legislación que determina cuáles son los aspectos de políticas de correo electrónico son legales y cuáles no, se le conoce como la ley CAN-SPAM. Esta legislación protege el derecho para que todo individuo sea capaz de ser eliminado de inmediato de cualquier lista de suscripción email a su primer y único aviso. Cualquier empresa de servicios ambientales que haya violado esta ley abre Para ellos mismos y el funcionamiento de su empresa, severas sanciones penales, incluyendo el encarcelamiento.



Cancelación Facil De La Suscripción

Por ley, cada vez que un suscriptor notifica a su empresa de servicios ambientales que desean ser dados de baja de su lista, usted debe tomar medidas inmediatas para adherirse a esa demanda. Su lista de suscripción de email marketing debe tener acceso y la dirección de correo electrónico de esa persona debe ser eliminada de manera concluyente antes de que futuros emails sean enviados a ellos.

Gestión Fuerte de Email

Si algún correo electrónico se envía, ya sea personal o de negocios, uno de estos tres resultados pueden ser obtenidos:

- Éxito: El correo electrónico se entrega según lo previsto.
- Rebote Suave: El correo electrónico se retrasó quizá indefinidamente debido a un problema fuera del control del remitente tales como cuellos de botella o un buzón de destinatario lleno.





• **Rebotes Duros:** El correo electrónico no se puede entregar desde la dirección de correo electrónico es inexistente o ha sido de alguna manera bloqueado.

En ambos escenarios de rebote, un servicio de Internet llamado a Mailer Daemon notifica que su correo electrónico no se entregó y le da la razón. Si el rebote era suave, no es su preocupación directa, ya que la situación está fuera de su control. Sin embargo, usted debe tratar de ponerse en contacto con el cliente a través de otros medios para notificar a ellos del problema. Cuando el rebote es duro y vuelva a enviar a ese mismo correo electrónico, agita una bandera roja a los ISP, que controlan el tráfico por todo el internet, que marca la dirección como un spammer. Una vez que se colocan en la lista negra spammer, es imposible enviar cualquier tipo de correo electrónico - incluso a sus amigos y familiares.

Política de Privacidad

Algunas empresas de servicios ambientales descartan la importancia de una adecuada y elaborada política de privacidad y simplemente copian una política desde el sitio web de un competidor y lo colocan en su cuenta. Hay dos problemas básicos con este enfoque:

- Se crea contenido duplicado, que será indexado por los motores de búsqueda y dar lugar a la penalización de los resultados de búsqueda
- 2. Tener una política de privacidad que no cubre con exactitud el alcance exacto de sus actividades en línea pueden crear obligaciones legales graves

Su abogado de negocios de servicio ambiental debe redactar una política de privacidad específico de su empresa para que cualquiera de las actividades que lleves a cabo será precisamente cubierto en el documento con el fin de evitar problemas legales

Segmentación De Listas

La segmentación es una parte fundamental de cualquier empresa de servicios ambientales de un plan de email marketing. El contenido de su correo electrónico debe ser adaptado a las necesidades de su variada cartera de clientes. A través de la aplicación de estrategias de segmentación, usted será capaz de apelar con precisión a sus preferencias de sus clientes y estar en condiciones de proponer los tipos precisos de los servicios, productos, equipos, consultoría y asistencia que cada uno de ellos necesita.



Pruebas de Contenido Vigentes

Altamente experimentado usuarios de email marketing dependen en gran medida de las pruebas continuas a su contenido de boletín de email marketing. Una de las más pruebas más populares y extendida que se conoce como la división A / B. Esta prueba se lleva acabo mediante el envío de dos versiones de contenido de correo electrónico a un segmento específico de su lista de suscripción, idéntica en todos los sentidos, excepto un solo elemento como una imagen, un enlace o un preheader. Al comparar cómo las dos versiones diferentes realizados en las diferentes métricas de correo electrónico, como abierto y el porcentaje de clics, obtendrá información valiosa sobre cómo sus clientes de negocios de servicios ambientales responden a su campaña de correo electrónico y cómo refinar su contenido a través de pruebas de división A / B repetidas.

Obtención de Datos Personales de su Cliente

La mayoría de la gente no quiere a divulgar una mayor cantidad de información que consideren estrictamente necesario, por lo que los propietarios y gerentes de negocios de servicios ambientales que desean obtener gran cantidad de datos



demográficos y personales de sus clientes pueden sentirse bloqueados. Es importante reunir tanta información personal que se puede derivar de las perspectivas sin alienar a ellos, y muchos usuarios de email marketing encontraron que las encuestas en línea incentivadas u otros tipos de formas participativas pueden ayudar en el proceso de espigar datos valiosos sobre la cual basar sus esfuerzos de segmentación.

Escudriñando Patrones de Comportamiento de su Cliente

El principal modo de determinar el éxito de su campaña de email marketing es mediante el examen de estadísticas de métricas de correo electrónico. Algunas perspectivas en su lista de suscripción no abren en sus correos electrónicos en absoluto, y continuar para enviar a estas direcciones de correo electrónico no es probable que cambie ese patrón de comportamiento específico. Se eliminan mejor estos suscriptores de su lista de correo electrónico. Otras perspectivas pueden abrir y leer sus correos electrónicos, pero por lo general no responden a la llamada a la acción. Estos individuos no deben ser eliminados de la lista ya que son en realidad la lectura de sus mensajes de correo electrónico; este hecho a menudo equivale a una respuesta a su servicio en otras formas, como las visitas a su ubicación basándose en la información que aprenden a través de su campaña de correo electrónico. El grupo más deseable es que

Buenas Prácticas de Email

Es importante asegurarse que su campaña de email marketing se adhiere a reconocer mejores prácticas de correo electrónico. Estos son algunos de los puntos clave para la práctica:

los clientes que tanto leen y hacen clic a través de sus páginas Web. Estas son las personas que son los más sensibles

• Reheaders y líneas de asunto deben ser cuidadosamente diseñado

desde un punto de vista de email marketing, y por lo tanto de gran valor.

- La plantilla de correo electrónico debe tener en cuenta la variada del navegador y el dispositivo móvil capacidades de la pantalla
- Usted debe tener múltiples páginas de destino con contenido específico para cada elemento de segmentación y para permitir pruebas de división A / B

Métricas de Email

Las estadísticas incluidas en esta guía demuestran que casi tres de cada diez propietarios y gerentes de empresas de servicios ambientales no son conscientes de sus reales las tasas de porcentaje, y uno de cada cinco también son conscientes de sus tasas abiertas. Al no realizar un seguimiento de estos indicadores importantes por correo electrónico en el ejercicio de campañas de correo electrónico es una deficiencia grave, ya que le niega a los propietarios y gerentes de servicios ambientas la capacidad de analizar los factores particulares disponibles para ayudar a hacer determinaciones precisas sobre su campaña de rendimiento.

Benchmark Como su Intimo Compañero de Email Marketing Para su Empresa de Servicio Ambiental

Estrategia Rapida y Completa De Renovación Para Su Campaña de Email

Su negocio de servicios ambientales puede ser testigo de los resultados de la línea de fondo sólidos de la colaboración con los profesionales de la industria consumados en Benchmark Email, que le permitirá llegar a sus clientes a un precio más bajo. Benchmark Email es ampliamente conocido como uno de los top de



proveedores de servicios de email marketing en los Estados Unidos, se basó por más de 73,000 clientes empresariales. Después de años de servicio las empresas de servicios ambientales en todo el mundo, Benchmark Email propone ahora un Servicio Ambiental de Solución de Email Marketing que integra todos los elementos imaginables para asegurarse que se correo electrónico y su marketing en redes sociales cumpla los objetivos.

En retorno de la inversión es el criterio principal para cualquier gasto de negocio, y la solución de bricolaje eficiente de Benchmark Email basado en la Web para empresas de servicios ambientales cuenta con una interfaz en línea con el email marketing más potente y herramientas de promoción de redes sociales. La participación de sus clientes potenciales a través de la solución DIY efectiva de Benchmark Email le permite hacer determinaciones precisas sobre el valor exacto de efectos de email marketing en su negocio de servicios ambientales.

Elija tener profesionales de marketing de renombre de Benchmark Email Lo hacemos por usted

El propietario o gerente de negocios de servicios ambientales sabe cuándo delegar y subcontratar el trabajo a profesionales expertos y bien informados. Cuando se trata de sus campañas de email marketing, usted puede optar por adoptar una estrategia piloto automático mediante la entrega de las tareas de email marketing a profesionales con experiencia en Benchmark Email. Su negocio de servicio ambiental puede entrar en la siguiente fase de email marketing tomando ventaja de Benchmark Email exclusiva Nosotros lo Hacemos por Usted Servicio Completo de Email Marketing. Este servicio único y de gran alcance se acoplará con expertos de Benchmark Email para ejecutar las funciones de su correo electrónico y las redes sociales de marketing como si fueran su propio personal.

El correo electrónico y marketing en redes sociales profesionales en Benchmark Email utilizan la mayoría de los procedimientos avanzados y exitosos de la industria para satisfacer y exceder sus metas de la campaña. Crearán a la medida plantillas que contienen impresionantes, gráficos pertinentes a la perfección que se muestra en cada PC, monitor móvil o pantalla de vista. Usted encontrarán en Benchmark Email informes de correo electrónico en tiempo real fácil de entender - una gran manera de obtener una vista de pájaro de toda las métricas de rendimiento de la campaña pertinentes por lo que pueden hacer determinaciones precisas acerca de cómo su campaña está avanzando en cualquier momento. Los conserjes de correo electrónico en línea en Benchmark Email se asegurará de que su negocio de sercio ambiental es un lugar destacado en las redes sociales más populares por publicar en su página de Facebook, e incluso la publicación de su boletín actual une en su propia página de Twitter.

Características Estándar De La Industria

Si usted determina que Benchmark Email simple y poderosa de Hacerlo Usted Mismo en la integral que Hacemos Por Usted los servicios es la mejor opción para su empresa de servicios ambientales, se puede derivar una gran cantidad de estado de los beneficios del arte:

Programación avanzada de mensajes – Su email se puede programar para cualquier fecha y hora de su elección. Benchmark Email puede aplicar la respuesta automatica funciones sofisticadas que se correlacionan con eventos que usted desea, tales como la renovación de fecha o el cumpleaños de un cliente.

Completa Integración de Video – Ofertas avanzadas de Benchmark Email incluyen un proceso de video de correo electrónico que permite la integración en su plantilla de correo electrónico de las producciones de vídeo que desea, a la vez que minimiza los tamaños de archivo.

Administración de Listas de Contacto – La capacidad de gestión de las listas de Benchmark Email pueden racionalizar y segmentar sus listas de suscripción y le permiten orientar sus categorías de clientes en base a una variedad de factores, incluyendo geográfica, comportamiento y demográfico.





Creación y Enfoque de Campañas – Los expertos de Benchmark email pueden diseñar toda su campaña de boletín de email marketing para asegurar que sus resultados son el mayor éxito posible.

Aseguramiento de Entrega – Benchmark Email tiene una larga historia de colaboración con los principales ISPs en todo el mundo, y como resultado tiene una tasa de suministro extremadamente alta. Garantías de entrega fiables de Benchmark Email se basan en el nivel más elevado de las mejores prácticas en la industria de servicio de correo electrónico, y la implementación de características anti-spam completos asegura que su empresa de servicios ambientales continuará beneficiándose de nuestra impecable reputación de correo electrónico.

Experiencia y Tecnología – La infraestructura tecnológica y de ingeniería operado por Benchmark Email es la más alta calidad y permite cualquier forma de correo electrónico incluyendo HTML, vídeo o incluso sólo texto plano.

Informes de seguimiento completo con Incorporación de Gráficos Visuales – Benchmark Email proporciona informes de seguimiento de correo electrónico completo, gráficos que ofrecen y lenguaje fácil de entender por lo que las estadísticas pertinentes pueden ser captadas a primera vista.

Planes de Alto Volumen – Si su lista de suscripción de su empresa de servicios ambientales contiene más de 100,000 direcciones de correo electrónico individuales, Benchmark Email puede llevar a la práctica una serie de tecnologías avanzadas diseñadas específicamente para facilitar el envío de gran volumen con nuestro plan de servidor dedicado.

Encuestas y Sondeos – La obtención de los datos clave sobre sus clientes de negocio de servicios ambientales es un requisito fundamental de la mejora de sus procedimientos de segmentación. Benchmark Email puede aprovechar las metodologías de encuestas eficaces y efectivas del estudio de metodologías para derivar algunos de los datos más extensos disponibles y aumentar sus resultados de la línea de fondo.



Herramientas de Redes Sociales – Benchmark Email puede integrar su mensaje en principales sitios de redes sociales, como Twitter y Facebook, para quedarse con la mayor cantidad de "Acciones" y "Me Gusta", la participación de sus clientes en las redes sociales en los modos de conversación directa que prefieren.

Plantillas – Los gráficos magistrales, expertos en programación y contenido en Benchmark Email proponen cientos de plantillas de correo electrónico HTML altamente desarrollados y eficaces capaces de integrar cualquier forma de gráficos o de vídeo que prefiera. Si tiene requisitos para sus plantillas de email marketing específicas para su empresa de servicios ambientales, una plantilla creada personalizada puede ser diseñado para su uso exclusivo.

▶ Benchmark Email Entiende su Negocios de Servicios Ambientales

Una de las principales prioridades de las exitosas campañas de boletines de email marketing es participando en un esfuerzo continuo y sostenido de la lista de suscripción a través de la construcción de estos métodos clave:

- · Mediante la capacitación de personal para pedir la dirección de correo electrónico en persona y por teléfono
- Participación de la comunidad y el voluntariado
- Conciertos, deportes y otros eventos masivos
- la educación ecológica para todas las edades
- Promociones locales y regionales
- · La promoción de boca en boca
- · cooperativas de proveedores





- Sorteos y concursos
- Equipo de patrocinios
- interactividad Web y la participación

Resultados

Sólo una parte del tráfico de gran alcance relacionadas con los resultados de las empresas de servicios ambientales pueden beneficiarse al tomar ventaja de todo el espectro de la prima de Benchmark Email paquete de servicios ambientales que incluyen:

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



Analice la Forma en que su Negocio de Servicio Ambiental Puede Beneficiarse de los Servicios que Benchmark Email Ofrece

Diferentes opciones de paquetes de servicios de Benchmark Email pueden beneficiar a su empresa de servicios ambientales mediante la obtención de los mejores resultados posibles. Benchmark Email Hágalo usted mismo el paquete es una solución eficaz, capaz y totalmente un servicio integral, mientras que Nosotros lo Hacemos Por Usted el paquete incorpora todas las facetas de una exitosa campaña de email marketing mediante la colocación de toda la operación en manos de Benchmark Email expertos maestros de comunicación en línea.

Cuando se inicia la captación de nuevos clientes desde direcciones que usted nunca creyó posible, se alegra que usted confió en la importante tarea de correo electrónico y promociones en redes sociales Benchmark Email Servicios Ambientales de Email Marketing. La población se comunica en línea, y sus perspectivas están esperando por usted para informarle acerca de cómo pueden solucionar sus problemas de servicios ambientales mientras usted proporciona resultados asequibles, sostenibles y totalmente verdes a través de su empresa de servicios ambientales.



Acerca de Benchmark Email

Tome características de gran alcance por la docena, sofisticadas gestiónes 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 asequibFle. 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 usted mismo al inscribirse en nuestra, prueba de 30 días www.benchmarkemail.com/es/register.

CONTÁCTENOS

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

