

Secuencia de emails de bienvenida para negocios de alimentación

ÍNDICE

INDICACIONES	2
TIEMPOS	3
A DESTACAR	4
EMAIL 1. Bienvenida con código	5
EMAIL 2. Historia	8
EMAIL 3. Manifiesto/propuesta de valor + objeción del precio	12
EMAIL 4. Combo antidudas	15
EMAIL 5. Y ahora qué	19
¿CÓMO HA IDO?	21

INDICACIONES

Me he inventado una marca de producto que se llama **Vandala**.

No he especificado qué es para que le eches imaginación y compruebes que estos emails se pueden utilizar para el producto que sea.

Me he sacado de la manga una identidad de marca para Vandala, pero no significa que tu producto siga la misma línea.

Es decir: **NO ES UNA SECUENCIA PARA QUE COPIES Y PEGUES EL TEXTO.**

Es para que tengas una orientación de cómo escribir, pero siempre pensando en tu producto y en tu marca.

Vamos, que lo tienes que adaptar.

Cualquier duda puedes escribirme a: hola@martalavanda.com

- **Este formato** son indicaciones del objetivo del texto que hay a continuación.
- **Este de aquí** cuando quiero aclarar algo.
- **Este** cuando indico que son enlaces.
- **Y este otro** para que adaptes a tu marca.

TIEMPOS

Recomiendo que esta secuencia se mande bastante seguida.

Puedes dejar 1-2 días entre emails si quieres. Pero piensa que es una secuencia que funciona cuando todas las partes (cada email) llegan al receptor.

Tu objetivo es que lean todos los emails.

Estos son los tiempos que te recomiendo, siendo "n" el día que se suscriben.

EMAIL	Objetivo	TIEMPO
1. Bienvenida con código	Compra con código	Día n
2. Historia/quienes somos	Generar confianza y crear vínculo	Día n + 1
3. Manifiesto	Beneficios Objeción precio	Día n + 3
4. Preguntas frecuentes/combo antidudas	Desbloquear objeciones + CTA	Día n + 4
5. ¿Y ahora qué?	Guiar con próximos pasos y segmentar	Día n + 6

A DESTACAR

- Es normal que el primer email tenga una tasa de apertura muy alta (60-90%) y luego baje durante la secuencia (20-30%).
- El *preheader text* es la frase que aparece después del asunto en la bandeja de entrada. Tiene que crear curiosidad.
- Te recomiendo que añadas en la página de gracias (la que aparece después de la suscripción) que revisen el spam por si tu primer email llega ahí.
- Suelo recomendar 2 asuntos. Si tu plataforma de email marketing lo permite, puedes hacer pruebas tipo test A/B para comprobar cuál funciona mejor con tu comunidad.
- No cambies el orden de los emails. Es así por una razón. ;)
- Ojo con añadir emojis, tanto en el asunto como dentro del email. Suele detectar el correo como spam.
- He añadido GIF porque quedaban bien con la marca inventada de Vandala, pero puedes omitirlos.
- Verás que el lenguaje utilizado es muy desenfadado, natural y un poco rebelde. Es la identidad de Vandala. Adapta el lenguaje de tu marca.

EMAIL 1. Bienvenida con código

Tiempo: n

Asunto:

- [CÓDIGO DESCUENTO] VANDALA

Preheader text:

Aquí te dejo lo que te prometí

Saluda como lo haces normalmente.

¡Muuuuuy buenas!

Bienvenida

Antes de nada, quiero darte la bienvenida a la comunidad Vandala . No puedo estar más contenta de que estés aquí. :)

Explica qué va a conseguir con la suscripción de esta lista.

Y si estás leyendo esto es porque te han entrado ganas de probar Vandala.



¿O me equivoco?

Ofrecer código

Pues por aquí te dejo el código descuento que te prometí.

Explicar cómo utilizar el código

Esto es lo que tienes que hacer para disfrutarlo.

1. Elige el pack Vandala que más te guste.

[enlace tienda]

Si hay un pack/producto que interese, llevar directamente al carrito.

2. Copia este código y pégalo cuando vayas a finalizar la compra

MEUNOAVANDALA

3. Automáticamente se te hará un descuento del 10%. :)

Seguir explicando proceso de compra (lo que sea necesario)

Y en menos de 48h la tienes en tu casa listo para disfrutarlo como más te guste.

Los gastos de envío son GRATIS. :)

Gancho para el siguiente email

Dentro de 2 días te mandaré un email contándote cómo nació la historia de Vandala y por qué tuve esta idea tan loca.

Pero me espero 48h a que te llegue Vandala a casa.

Te "veo" en 2 días.

Despedida

Un abrazo

Marta "descuentos molones para personas molonas" Lavanda
Equipo Vandala

Posdata para redes sociales

P.D.: *Estoy mucho por las redes sociales, por si quieres que nos veamos por ahí.*

La que más uso es [Instagram](#), pero también me puedes encontrar en [Facebook](#), [LinkedIn](#), [Twitter](#) y [Tiktok](#).

¡Salúdame!, siempre contesto. :)

Y no te olvides de etiquetar a [@marta.lavanda](#) con el hashtag **#vandalalove** cuando recibas tu pedido.

Me hace mucha ilusión. :)

Enlazar las redes sociales que más se utilicen y hashtag si interesa

EMAIL 2. Historia

Tiempo: n+1

Asunto:

- [VANDALA] La loca historia
- Así nació esta locura

Preheader text:

Todo empezó con esta foto

Intro

¿Qué tal ese Vandala?

Espero que ya estés disfrutándolo.

Recordar código

Si aún no lo has pedido, no te preocupes. Aún puedes usar el código descuento con el que te uniste a la comunidad.

Enlazar a tienda

Pero no puedo asegurarte por cuánto tiempo estará disponible:

MEUNOAVANDALA

Recuerda usarlo al finalizar la compra para que se te haga el descuento final.

Introducir historia

Bueno, al lío.

En el email anterior te dije que iba a contarte de dónde viene este producto tan especial y cómo nació esta idea (un poco loca).

Y para explicártelo bien, tienes que ver antes esta foto.

(foto relacionada con la historia)



Historia

Así es.

Esta foto que estás viendo fue el inicio de esta gran locura.

Te cuento.

Sinceramente, estoy inventándome esta historia y esta marca, así que escribiré una frase larga para que quede bien el ritmo del email.

Y continuamos, jeje.

Puedes alargar esta parte lo que creas necesario, pero procura hablar de la marca y no de ti. Cuanto más largo sea, más tendrás que esforzarte en mantener la atención.

Valores de la marca

Bueno.

Pues ahora que ya conoces la historia, puedes imaginarte porque Vandala es un poco rebelde.

Nace con las ideas muy claras: **demostrar que otra alternativa es posible.**

Para nosotras, además de la frase "eres lo que compras" defendemos con uñas y dientes la frase:

El mundo es lo que compras.

La sociedad no cambiará si seguimos aportando dinero a marcas con las que no estamos de acuerdo.

Por eso, si consumes Vandala:

Beneficios del producto

- Contribuyes al desarrollo del comercio local.
- Disfrutas de un producto natural sin conservantes ni "E" raras.
- Cuidas de tu familia con una alternativa saludable.
- Fomentas la agricultura ecológica.
- Ayudas a un proyecto solidario ya que el 10% del precio es destinado a una ONG.
- Echas un cable a un equipo joven que quiere cambiar las reglas del mercado (y del futuro en la alimentación).

Vamos.

Que hemos metido todo dentro de este pequeño GRAN producto para que saborees cada parte de Vandala.

Espero que lo notes. ;)

Recordar código

No te olvides de utilizar el código **MEUNOAVANDALA para disfrutar del descuento.**

Enlazar tienda

Despedida

Un abrazo

Marta "una buena historia siempre merece ser contada" Lavanda

Equipo Vandala

Posdata para presentar el equipo

P.D.: Por cierto, yo soy Marta.

La responsable de liar a mis amigos para crear Vandala (aún me lo recuerdan en los bares).

Y aquí estamos.

4 años después de fallos y fracasos, de pelear por nuestro sueño y de volvernos locos para conseguir un producto TOP.

Y, ahora, muy emocionada de que puedas disfrutarlo tú también :)

Te dejo una foto del equipo para que nos pongas caras.

Mira qué majos somos:

(foto equipo)

EMAIL 3. Manifiesto/propuesta de valor + objeción del precio

Tiempo: n+3

Asunto:

- [VANDALA] El lado oscuro
- El otro lado...

Preheader text:

Esto es mucho más que un producto

Intro

¿Qué es Vandala?

Pues si alguien lo prueba sin conocerlo, te diría que es un (producto) 100% hecho con ingredientes naturales, sin ninguna "E" rara y con certificación ecológica.

Hasta ahí está claro.

Pero hoy te quiero contar todo lo que hay detrás de esta bebida. Más allá de lo que puedas imaginar que es un (producto).

Identidad de la marca

Como te conté en el email anterior, Vandala nace de una historia.

Pero su motor principal es la necesidad de optar por opciones saludables y evitar marcas comerciales que, en su mayoría, abusan de ingredientes perjudiciales para la salud.

Por eso, su (ingrediente) es natural y proviene de comercio justo.

Mira.

Te recomiendo que seas lo más transparente posible.

Manifiesto

Sabemos que el mercado ha cambiado desde hace ya tiempo. Y que el consumidor cada vez es más consciente de lo que se lleva a la boca.

No solo por salud, sino por valores de vida.

Llevamos muchos años "esclavizados" con las mismas marcas que rigen el mercado.

Cosa que dificulta que marcas como Vandala lleguen a los lineales de los grandes supermercados, pero **vamos a por ello a muerte.**

Cada vez hay más marcas que nos acompañan.

Y tú estás ayudándonos a que lo consigamos: GRACIAS.

La falta de opciones saludables en el mundo de los (producto) crea una falsa idea sobre lo que es este producto.

Porque Sí se puede consumir (producto) saludable, justo y buenísimo.

Ahora ya sabes como se llama. ;)

Diferenciación

Te cuento todo esto para que entiendas que Vandala no es solo un (producto) que está para quitarte el hipo.

Es la voz del cambio hacia una alimentación, y sociedad, más saludable.

- Es un producto con sello Km0 y que ayuda al comercio local.
- Apto para personas veganas, celíacas y diabéticas.
- Contiene ingredientes naturales.
- Proviene de la agricultura ecológica.
- Te aporta más proteínas que (producto competencia).

Y somos un equipo joven que te escucha y va a por todas.

¿Te unes? :)

Despedida

Un abrazo

Marta "el otro lado de Vandala" Lavanda

Equipo Vandala

Posdata para desbloquear objeción del precio

P.D.: Como puedes imaginar, competir contra multinacionales y marcas tan arraigadas en la mente es complicado, jeje.

Pero cada vez somos más equipos que nos apoyamos hacia este cambio.

Hay alguna vez que me dicen que Vandala es caro. Claro, si la comparas con un producto industrial que a saber con qué está hecho, pues sí.

Puedes consumir un producto comercial que abusa de aditivos perjudiciales o de condiciones poco justas para la cadena de producción.

O puedes consumir Vandala. :)

Tú decides.

Recordar código

Y si lo tienes claro, **¿has usado ya el código MEUNOAVANDALA con el 10% de descuento?**

Enlazar tienda

EMAIL 4. Combo antidudas

Tiempo: n+4

Asunto:

- [VANDALA] Dudas resueltas
- Contesto a todo

Preheader text:

Estas son las 5 preguntas frecuentes que más me llegan

Intro

Me pasa mucho.

Cuando presento Vandala siempre me llega alguna pregunta sobre el producto, la fabricación o lo que sea.

Totalmente normal cuando se trata de un producto nuevo al que no estamos acostumbrados.

Por eso (y para ahorrar tiempo).

He recopilado las 5 preguntas más frecuentes sobre Vandala.

Al lío.

Preguntas

Las 5 preguntas más frecuentes sobre Vandala

Objeción "por qué Vandala y no otro"

1. ¿En qué se diferencia de las marcas más comerciales?

Vandala es un producto saludable, con ingredientes naturales y sin azúcar.

A diferencia de las “grandes” marcas, Vandala no utiliza aditivos nocivos para la salud como el glutamato monosódico o el aspartamo.

El (ingrediente) proviene de un cultivo ecológico de la región Invento, en el norte de España.

De hecho, conocemos personalmente a la familia encargada del cuidado y de la producción del (otro ingrediente).

Además, es un producto local Km0.

Desbloqueo objeción “realmente lo necesito/merece la pena”.

2. ¿Es Vandala un producto para mí?

Si quieres disfrutar de todo lo bueno de un (producto) cuidando tu salud, Vandala es para ti.

Además de un producto, Vandala es mucho más.

Cuando compras Vandala, estás contribuyendo a:

- Darle una patada al monopolio de los (producto).
- No conformarte con lo que piensa la mayoría.
- No dejarte llevar por la corriente.
- Salir de lo “convencional”.
- Apostar por un producto saludable.
- Apoyar a la economía local.
- Favorecer nuevas ideas innovadoras por un equipo joven.
- Bueno. Obviamente, ¡también te llevas un (producto) que está que te mueres!

También es apta para personas veganas, celíacas y diabéticas.

Objeción “no tengo tiempo”

3. ¿Dónde puedo comprarla?

Muy fácil.

1. Entra a nuestra tienda online por aquí:

[enlace tienda]

2. Selecciona el pack que más te apetezca probar.

Puedes elegir entre el "quiero probarte", "no hay mañana sin Vandala" o el "de Vandala a la piscina".

3. Utiliza el código MEUNOAVANDALA que te di hace unos días para ahorrarte dinerito. ;)

En menos de 5 minutos lo tienes hecho y en 48h te llega a la puerta de tu casa, aunque vivas en el pueblo más alto de la Sierra.

Con los gastos de envío gratis. :)

Objeción "precio"

4. ¿Por qué es más caro que otras marcas?

Ya te digo que al equipo Vandala le encantaría bajar el precio, pero no podemos hacerlo de momento.

Trabajamos cuidando todo el proceso de fabricación, producción y logística con mucho amor.

Somos una empresa joven con apenas 4 años de vida, pero queremos crecer y divulgar nuestra filosofía a todos los rincones de España.

Así que de momento es el precio que es.

Recuerda que aún puedes aprovechar la oportunidad del descuento del 10% con el código MEUNOAVANDALA.

Enlace tienda

Objeción "no sé si me va a gustar"

5. ¿Qué sabor tiene?

Bueno... jejejeje.

La verdad es que es difícil de explicar y me encantaría que lo comprobases por tu cuenta.

Tiene un sabor diferente a lo que puedas haber probado, o eso dicen. Y que lo que más se escucha después de comerlo es "host_a p_t_, ¿qué locura habéis creado?".

Solo te diré que si Vandala te llama la atención, ¿por qué no probarlo?

Hemos venido a jugar, ¿o no? ;)

CTA Página Ventas

Bueno.

Espero haber resuelto algunas de las dudas más frecuentes sobre Vandala.

De todas formas, he recopilado muchas más en esta página.

[Enlace página de ventas \(no tienda\)](#)

Y si tienes más dudas, puedes preguntarme directamente contestando a este email. Te contestaré personalmente lo más rápido posible. :)

Despedida

Un abrazo

Marta "dudas resueltas" Lavanda

Equipo Vandala

EMAIL 5. Y ahora qué

Tiempo: n+6

Asunto:

- [VANDALA] ¿Y ahora qué?
- Para ti

Preheader text:

Esto es lo que te propongo

Intro

Muuuuy buenas. :)

Ya llevamos unos días “hablando” por aquí y te he contado muchas cosas sobre Vandala.

Así que ya hay confianza de sobra para enviarte GIF como este:



Esto es lo que te propongo a partir de ahora.

Pásate por el blog a cotillear, publico todos los meses noticias relacionadas con productos saludables, comercio local y novedades sobre Vandala.

[enlace blog]

Puedes saludarme por las [redes sociales](#).

Publicamos cosas muy interesantes como esta de aquí:

[enlace post redes sociales]

Y no te olvides de pasar de vez en cuando por la tienda Vandala.

Colaboramos con otras marcas que nos inspiran y ofrecemos ofertas especiales junto a ellas.

[enlace tienda]

Pues nada más.

Estoy muy contenta de que hayas decidido dar este paso. Puede que tan solo sea un producto, pero para Vandala es mucho más que eso.

Despedida

Un abrazo

Marta "nos vemos pronto" Lavanda
Equipo Vandala

P.D.: *Esta es la última vez que te recuerdo que tienes un **código descuento del 10% de descuento**.*

Si no lo has utilizado aún, no dejes pasar la oportunidad.

*Recuerda que tienes que introducir este código: **MEUNOAVANDALA** cuando realices el pedido a través de esta página.*

[enlace tienda]

¿CÓMO HA IDO?

Me encantaría que me escribieras para decirme qué tal te ha ido con la secuencia, qué resultados has sacado y cómo ha reaccionado tu lista.

También que me cuentes qué tal te ha parecido este recurso y si te ha sido útil.

Espero que te haya resultado mucho más fácil escribir con esas plantillas. No te preocupes si te cuesta, es normal, pero seguro que le vas cogiendo el truco.

Y, si quieres que te las escriba yo personalmente, contáctame a hola@martalavanda.com o través de las redes sociales.

Un abrazo

Marta "emails de mailbenida" Lavanda