

CINCO CONSEJOS ESTUPENDOS DE MOSHI-TOSHI



Sistema de Boletines Electrónicos



► **Moshi-Toshi recibe numerosos comentarios. Al inventariar estas respuestas, hemos determinado con absoluta claridad qué estrategias tienen éxito. A continuación encontrará cinco consejos estupendos para sacarle el máximo provecho a Moshi-Toshi. ¡Y eso es mucho!**

1 ¡PROCURE QUE SU LIBRETA DE DIRECCIONES NO DEJE DE CRECER!

Intente lograr que su libreta de direcciones aumente semanalmente. Todos los días se presentan oportunidades, así que, ¡aprovéchelas! Por supuesto, el primero paso es añadir los formularios de registro de Moshi-Toshi a su página web. Pero también podrá poner un formulario de inscripción en el mostrador, anunciar un concurso por Internet o enviar junto a su correspondencia formularios de inscripción. Practique para encontrar las oportunidades con más rapidez. Póngase un objetivo para lograr mensualmente un porcentaje x de personas de contacto nuevas. ¡Si Ud. lo desea de verdad, lo conseguirá! Y recuerde: cuantas más personas lean sus boletines informativos, más posibilidades tendrá de lograr el éxito comercial.

2 DEDIQUE TIEMPO Y ATENCIÓN A CADA BOLETÍN INFORMATIVO

Moshi-Toshi ofrece herramientas desconocidas. Pero por supuesto es Ud. el que determina la fuerza de su boletín. ¡La atención extra que invierte en sus envíos de correos electrónicos seguro que dará sus frutos! ¿Le dedica suficiente tiempo para elaborar unos envíos llenos de fuerza? ¿Su contenido es lo suficientemente cautivador? Recopile las noticias y ofertas más interesantes. ¡Cuanto más tiempo y atención le dedique a sus boletines, más personas serán las que se decidan por su empresa!

3 TENGA UNA LIBRETA DE DIRECCIONES SANEADA

¿Ha enviado la primera serie de boletines informativos? Quizá está cansado de que la gente se dé de baja. Algunas empresas deciden eliminar la opción de darse de baja. ¡Una mala idea! Lo que tiene que hacer precisamente es que sea muy sencillo darse de alta y de baja. E incluya un enlace para darse de baja que sea reconocible. Una libreta de direcciones “saneada” es muy valiosa. Por lo tanto, elabore un archivo de contactos que estén verdaderamente interesados y maximice sus posibilidades de conseguir ventas extra. Imagínesse que uno de cada diez lectores compra su producto o servicio: ¡seguro que es posible!

4 DELE A SUS ENVÍOS DE CORREOS ELECTRÓNICOS UN TÍTULO ATRACTIVO

Procure que su título despierte interés. ¡E invite al lector a abrir el correo electrónico! Dándole un tono personal o adelantándole cierta información, “engatusará” al destinatario. Anuncie una oferta sensacional, pero deje siempre que hagan alguna conjetura. Cuanto mejor sea el tema, mejor se leerán sus correos. “Boletín Moshi-Toshi mayo de 2007” no vende nada. “Consejo 1 de Moshi-Toshi: ¡añada ilustraciones e imágenes prediseñadas!” ya está mucho mejor. Consejo: ¡escriba distintos títulos temáticos y elija el mejor!

5 CREA EN LA FUERZA DE MOSHI-TOSHI

Moshi-Toshi le ofrece posibilidades desconocidas para dirigirse de forma personal a sus contactos; de esta manera, los implicará directamente en su organización y generará más volumen de ventas. El sistema tiene que convertirse en una parte inseparable de su estrategia de marketing. Pero también podrá emplear Moshi-Toshi para ofrecer una motivación extra a sus empleados. Un boletín informativo del personal ingenioso aumenta el compromiso, con lo que sus empleados no tienen inconveniente en dar un paso más. Moshi-Toshi: ¡la herramienta más poderosa para los contactos!