

Incluye mapas visuales + checklist  
+ copies sugeridos



# Automatizaciones Esenciales para tu ecommerce



4 Flujos que puedes aplicar hoy mismo



# NOTA

## SOBRE ESTAS SECUENCIAS

Lo que te presento en este descargable es una versión simplificada de flujos de automatización que funcionan muy bien para empezar.



En una implementación avanzada, estos flujos pueden adaptarse dinámicamente según el comportamiento del usuario, esa es la “magia” detrás de la automatización, anticiparse al comportamiento del cliente y actuar en consecuencia si:

- abre o no un email
- hace clic en un enlace específico
- visita una página determinada
- ya compró o aún no convirtió

Esa lógica condicional permite ofrecer experiencias personalizadas, mejorar la conversión y optimizar el tiempo y los recursos.

**Eso es lo que hace la diferencia entre enviar correos y diseñar un sistema que trabaje por vos.**

👉 Si querés saber más, escribime a [hola@marketinglab.uy](mailto:hola@marketinglab.uy)

# 1. Bienvenida a nuevos suscriptores



## Activador

Creación de nueva cuenta en la tienda.



## Secuencia

Email 1: Agradecimiento + Presentación de la marca  
Email 2: Beneficios (envío gratis, descuentos, testimonios)  
Email 3: Productos destacados o Guía para la primera compra



## Objetivo

Además de generar una buena primera impresión, el email de bienvenida cumple un rol clave en la higiene de tu base de datos.

# Copy Sugerido

## Email # 1

Este primer mensaje define la primera impresión. Agradecer genera cercanía, y contar quién sos y qué hacés posiciona tu propuesta de valor desde el inicio.

✦ Tip: Incluí una frase cálida, contá qué te diferencia y cerrá con una pequeña promesa de valor.

---

**Asunto: ¡Gracias por sumarte a [Nombre de tu negocio]!**

¡Hola [Nombre]!

Gracias por registrarte en [Nombre de la tienda]. Nos encanta tenerte por acá.

En nuestra tienda vas a encontrar [breve beneficio o tipo de producto].

Pero más allá de los productos, queremos ayudarte a elegir mejor, comprar sin dudas y disfrutar cada paso.

En los próximos días vas a recibir algunos mensajes con tips, promos y nuestras mejores recomendaciones 😊

¡Nos vemos pronto!

El equipo de [Nombre de la tienda]

[CTA opcional: “Explorar la tienda”]

# Copy Sugerido

## Email # 2

Es el momento ideal para mostrar por qué quedarse: reforzá los beneficios, resolvé objeciones y empezá a generar confianza.

✦ Tip: Usá bullets claros y si podés, incluí un testimonio de cliente o mención destacada.

---

### Asunto: Envío gratis, descuentos y más razones para quedarte

¿Todavía no te decidiste a comprar?

Acá van 3 razones para darte el empujón final:

- ✓ Envíos gratis a partir de \$[x]
- ✓ Descuentos exclusivos por registrarte
- ✓ Clientes felices:

“[Testimonio breve real]”

Y si tenés dudas, estamos para ayudarte por WhatsApp o email.

👉 [CTA: Ver productos recomendados]

# Copy Sugerido

## Email # 3

Es tu oportunidad de dar el primer paso real hacia la conversión. Recomendá productos, mostrá los más vendidos o regalá una guía práctica.

✨ Tip: Si usás recomendaciones, que estén basadas en lo que el usuario podría necesitar como “primera compra” o “para empezar”.

---

### Asunto: ¿No sabes por dónde empezar? Te damos una mano

Sabemos que al principio puede ser difícil elegir.

Por eso te preparamos una selección con nuestros productos más elegidos por nuevos clientes como vos:

- ◆ [Producto 1]
- ◆ [Producto 2]
- ◆ [Guía: Cómo elegir tu primer [nombre de producto]]

Todo pensado para que empieces con el pie derecho 🚀

👉 [CTA: Ver selección]

Activa este flujo cuando un nuevo usuario crea una cuenta en tu ecommerce.



## 2. Flujo de Carrito Abandonado



### Activador

Carrito Abandonado en la tienda.



### Secuencia

Email 1 (1 h después): recordatorio amigable  
Email 2 (24 h después): beneficios del producto + prueba social  
Email 3 (48 h después): cupón limitado o stock bajo



### Objetivo

Automatizar este recordatorio puede recuperar entre un 10% y un 30% de carritos abandonados.

# Copy Sugerido

## Email # 1

Es tu primer intento para recuperar la intención de compra, cuando aún está fresca. El objetivo es ser amable, no invadir, sino simplemente recordar lo que el usuario dejó atrás.

✦ Tip: Usá un tono conversacional, simpático y sin presión. Ideal si incluís imagen del producto o su nombre.

---

### Asunto: ¡Te olvidaste algo en tu carrito!

¡Hola [Nombre]!

Notamos que dejaste algunos productos en tu carrito y queríamos recordarte que siguen ahí 🛒

👉 [Nombre del producto]

¿Todavía estás pensando en ellos? Estamos acá por si necesitás ayuda para decidir.

👉 [CTA: Ver mi carrito]

¡Te esperamos!

# Copy Sugerido

## Email # 2

Ahora toca reforzar el valor del producto y resolver objeciones. Ideal incluir beneficios concretos y prueba social como reseñas o frases de otros clientes.

✦ Tip: Usá bullets para destacar beneficios. Si tenés una reseña real o rating visible, ¡incluila!

---

**Asunto: Esto es lo que dicen quienes ya lo compraron 🧐🧐**

¿Todavía tenés dudas? Acá te dejamos algunas razones para animarte:

- ✓ Envío rápido y seguro
- ✓ Productos con garantía de satisfacción
- ✓ Más de [X] personas ya lo eligieron

“[Testimonio real breve]”

¿Querés volver a verlo?

👉 [CTA: Recuperar carrito]

# Copy Sugerido

## Email # 3

Último empujón. Apelá a la urgencia o exclusividad con un cupón, o comunicá stock bajo (si es cierto). El mensaje debe ser claro y directo.

✦ Tip: Si usás cupón, destacalo visualmente. Si vas con stock bajo, mantené un tono transparente (sin generar ansiedad falsa).

---

**Asunto: Último aviso: tu carrito está a punto de desaparecer 😬**

¡Hola [Nombre]!

Queremos darte una última oportunidad para completar tu compra.

🎁 Usá el cupón **QUEDATE10** para obtener un 10% de descuento (válido solo por hoy).

**Ojo: el stock es limitado y no podemos reservarte el producto mucho más.**

👉 [CTA: Volver a mi carrito]

Este flujo es para usuarios registrados que abandonan el carrito. Para usuarios NO registrados el retargeting es ideal.



# 3. Flujo Post Compra



## Activador

Compra realizada en la tienda.



## Secuencia

Email 1 (Inmediato): Confirmación cálida + próximos pasos  
Email 2 (3-5 días después): Seguimiento + experiencia del cliente  
Email 3 (7-10 días después): Recomendación cruzada



## Objetivo

Convertir una venta en una relación que no termina cuando entregas el producto.

# Copy Sugerido

## Email # 1

No es solo un comprobante: es tu oportunidad de reforzar la decisión del cliente y marcar la diferencia con una experiencia post-compra más humana.

✦ Tip: Incluí lo básico (número de orden, resumen), pero también un “gracias” real y anticipá cuándo recibirá novedades.

---

### Asunto: ¡Gracias por tu compra, [Nombre]!

¡Hola [Nombre]!

Gracias por elegirnos ❤️ Ya recibimos tu pedido y lo estamos preparando.

👉 Número de orden: #[000000]

👉 Productos: [resumen del pedido]

👉 Envío: [tipo + estimación]

En breve te enviaremos una actualización con el seguimiento. Mientras tanto, si tenés dudas, podés contactarnos en cualquier momento.

¡Nos encanta tenerte como cliente!

El equipo de [Nombre de la tienda]

# Copy Sugerido

## Email # 2

Es clave para prevenir reclamos, fomentar confianza y abrir espacio a feedback. Además, puede aumentar la tasa de reseñas.

✦ Tip: Hacé una pregunta directa pero amable, y si usás reseñas, dejá el link bien visible.

---

### Asunto: ¿Cómo fue tu experiencia con [Producto]?

¡Hola [Nombre]!

Hace unos días recibiste tu pedido y queremos saber cómo estuvo todo.

¿Te gustó el producto? ¿Cumplió tus expectativas?

Tu opinión nos ayuda a mejorar y también le sirve a otros usuarios que están por decidirse.

👉 [CTA: Dejá tu reseña]

Si hubo algún inconveniente, también queremos saberlo. Escribinos y lo resolvemos.

¡Gracias por confiar en nosotros!

# Copy Sugerido

## Email # 3

El cliente ya tuvo tiempo de usar el producto. Ahora podés ofrecer contenido complementario, productos relacionados o una mini guía que aumente su satisfacción (y futuras compras).

✨ Tip: Elegí un enfoque educativo, no solo promocional. Podés usar: "¿Sabías que también podés usar tu producto para X?" o para productos relacionados "Otros clientes también compraron..."

---

### Asunto: ¿Qué más podés hacer con [producto]?

¡Hola [Nombre]!

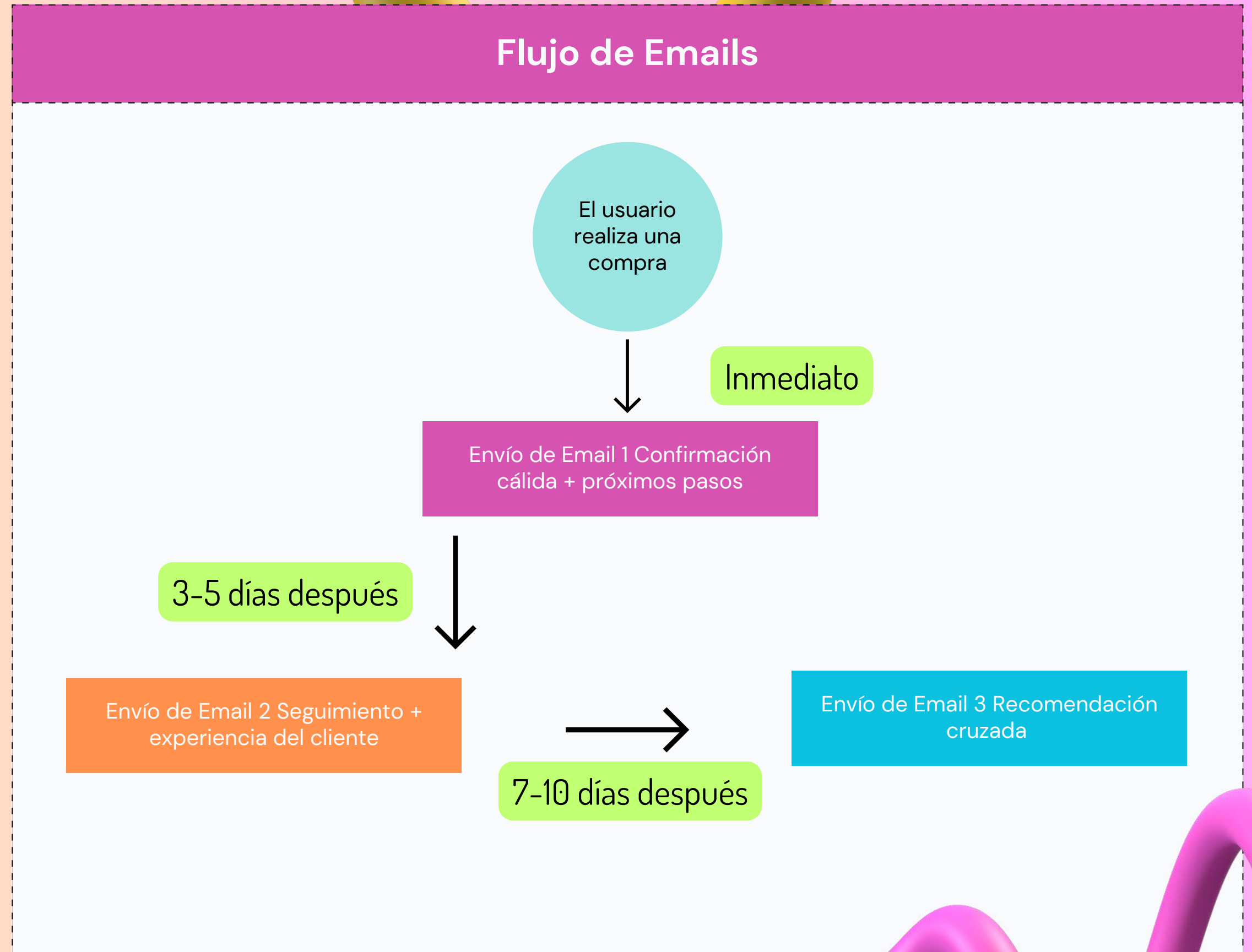
Nos alegra que ya estés disfrutando de tu compra 🙌

Acá van algunas ideas para sacarle más provecho:

- ◆ [Tip de uso 1]
- ◆ [Producto relacionado o complemento]
- ◆ [Guía descargable o video si tenés]
- 👉 [CTA: Ver productos relacionados]

Nos encanta acompañarte incluso después de la compra.

Automatizar una secuencia después de la compra mejora la experiencia y puede aumentar la recompra.



# 4. Reactivación de Clientes



## Activador

Clientes que no volvieron a la tienda.



## Secuencia

Email 1 (30 días): "Te extrañamos" + pregunta abierta

Email 2 (3-5 días después): Recordatorio + incentivo personalizado

Email 3 (7-10 días después): Despedida elegante o última oportunidad



## Objetivo

Los clientes que ya te conocen tienen más confianza, menos objeciones y mayor probabilidad de repetir la compra si les recordás tu valor en el momento adecuado.

# Copy Sugerido

## Email # 1

Abrís la conversación de forma empática, sin presión. La clave es mostrar interés, recordar el vínculo y despertar curiosidad o emoción.

🌟 Tip: Usá un tono humano y directo. Este no es un “ofertazo”, es un toque genuino.

---

**Asunto: ¿Todo bien por ahí? Hace rato que no te vemos...**

¡Hola [Nombre]!

Notamos que hace tiempo no pasás por [Nombre de la tienda], y te queremos decir que te extrañamos 😞

¿Te pasó algo? ¿Cambiaron tus intereses? ¿Te gustaría que te recomendemos algo nuevo?

Si querés volver, acá estamos como siempre: con productos que cuidan, encantan y resuelven.

👉 [CTA: Volver a la tienda]

# Copy Sugerido

## Email # 2

Es el momento de ofrecer algo a cambio. Un cupón, un producto destacado o simplemente una sugerencia personalizada puede hacer que vuelvan a interactuar.

🌟 Tip: Si podés personalizar la oferta según historial, mejor. Si no, elegí algo genérico pero atractivo.

---

**Asunto: 10% de bienvenida (otra vez) solo por hoy 🎁**

¡Hola [Nombre]!

Sabemos que el tiempo pasa volando...

Por eso queremos darte una segunda bienvenida con un regalo:

🎉 Cupón: VOLVI10 (10% de descuento por 48 hs)

Quizás este sea el empujón que necesitabas para reencontrarte con tus favoritos 🤍

👉 [CTA: Activar mi cupón]

# Copy Sugerido

## Email # 3

Es tu última chance de recuperar al cliente... o al menos, cerrar bien el vínculo. Podés usar una despedida amable o una última oferta fuerte.

✨ Tip: Elegí un enfoque alineado a tu tono: divertido, nostálgico o directo. Siempre con respeto.

---

### Asunto: ¿Nos despedimos?

Hola [Nombre],

No queremos molestarte más.

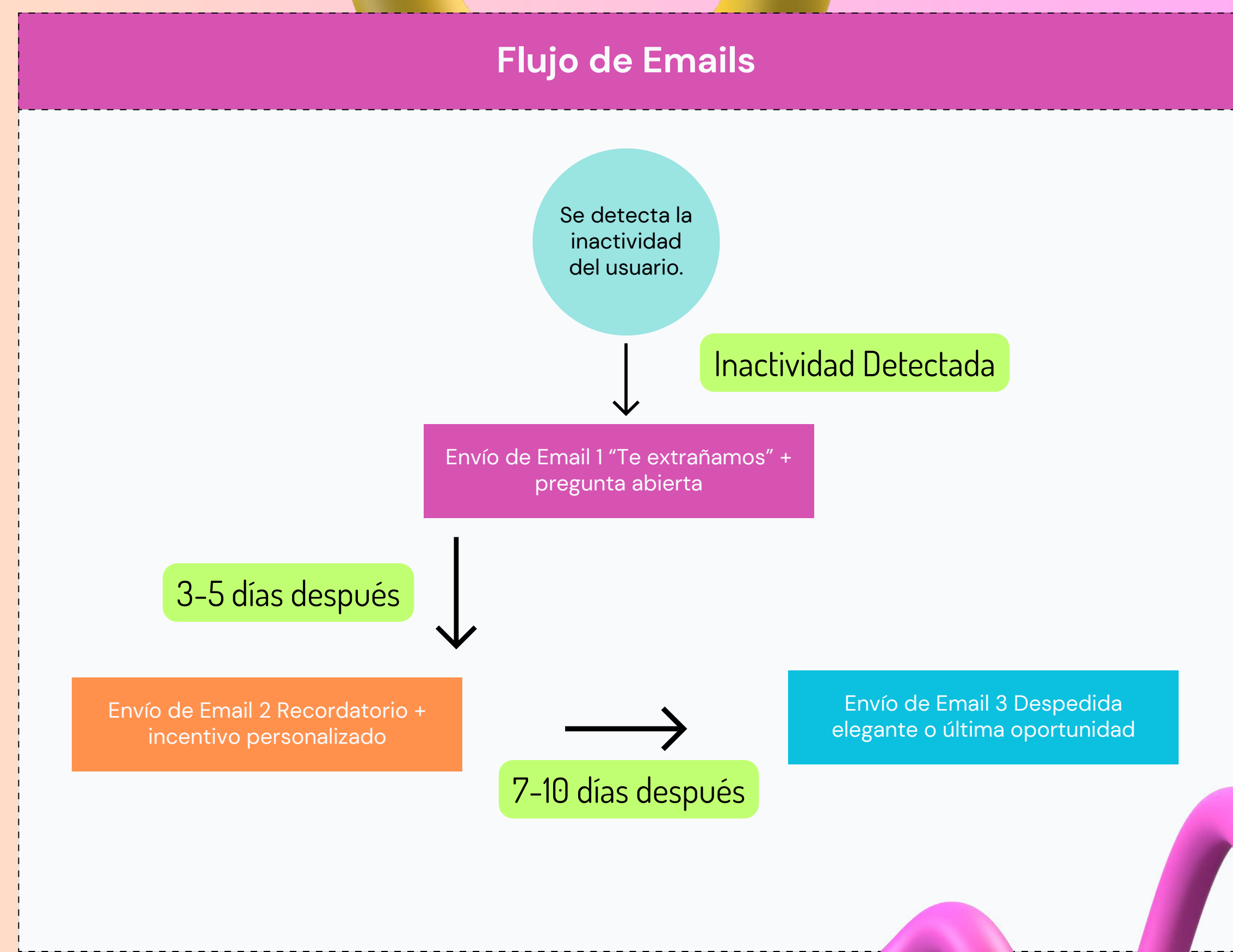
Solo queríamos darte una última oportunidad para aprovechar tu cupón o explorar lo nuevo en la tienda.

Si ya no te interesa, lo entendemos y te agradecemos por habernos elegido.

Pero si todavía hay algo que te gustaría encontrar... este es el momento 🌟

👉 [CTA: Ver novedades]

Si bien la secuencia sugerida inicia a los 30 días, en algunos rubros el ciclo de compra justifica que inicie a los 60 o incluso 90 días.



# Checklist

Este descargable incluye un Checklist editable de Automatizaciones Esenciales para eCommerce que [podes descargar desde acá.](#)



Cada flujo incluye espacio para marcar si está configurado, definir próximas acciones y agregar observaciones por etapa.

Si éste recurso y el checklist que lo acompaña te resultan útiles, por favor, escribime contándome tu experiencia. Si tenes sugerencias de mejora, me encantaría recibirlas!

**Te espero en:**

<https://marketinglab.uy>

[hola@marketinglab.uy](mailto:hola@marketinglab.uy)