

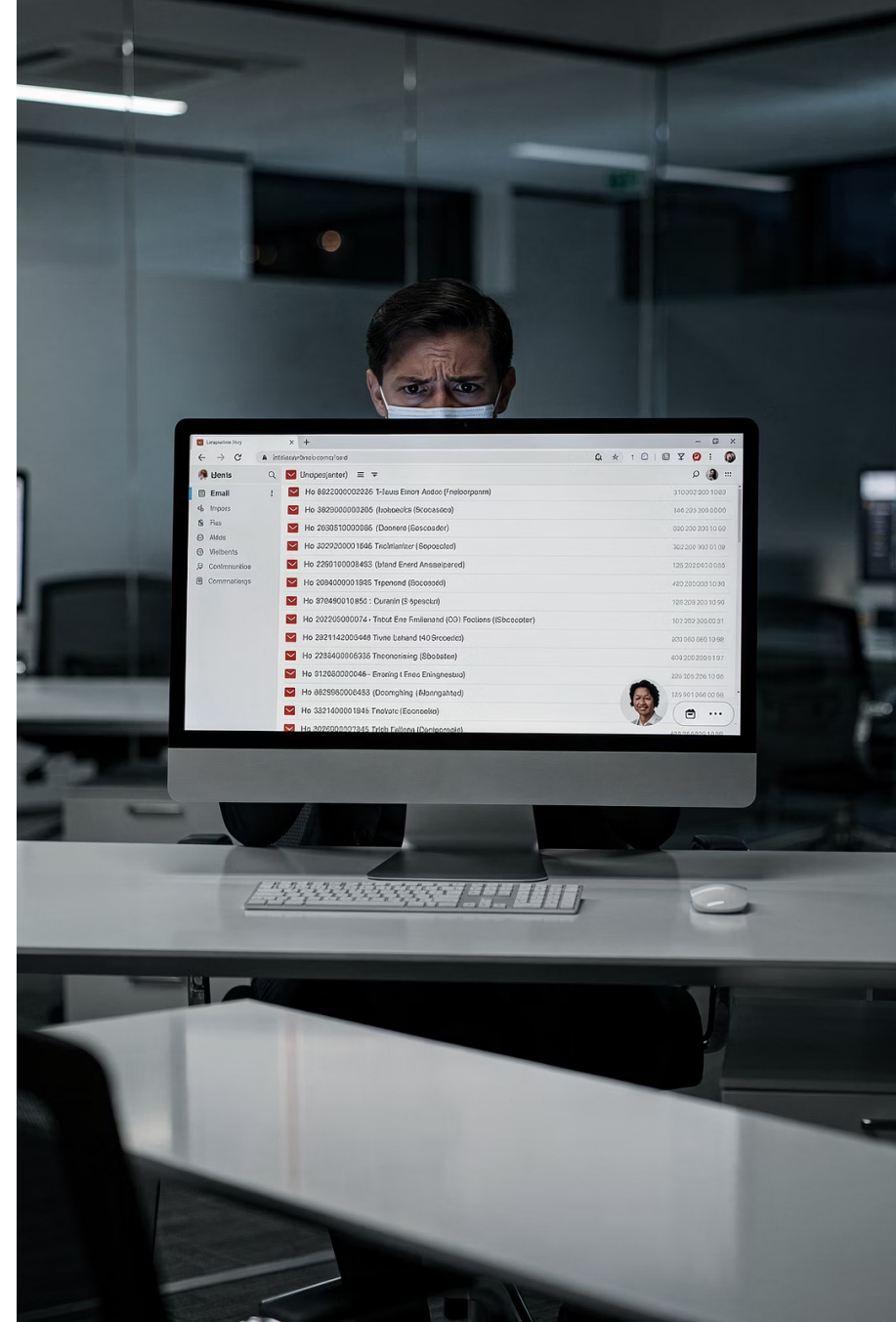
AUTOMATIZACIÓN 3: RUTA CONDICIONAL: SI NO CLIC / NO ABRE → CAMBIA CAMINO

Cómo dejar de hablarle a quien no escucha y reactivar oportunidades reales

EL PROBLEMA SILENCIOSO DE MUCHAS CAMPAÑAS

Envías emails. Sigues insistiendo. Pero una parte de tu lista no abre, no clicla y no responde.

Y aun así... sigue recibiendo lo mismo.



OBJETIVO DE ESTA AUTOMATIZACIÓN



DETECTAR AUTOMÁTICAMENTE LA FALTA DE INTERACCIÓN



CAMBIAR EL CAMINO DEL CONTACTO SEGÚN SU COMPORTAMIENTO



REENGANCHAR O SEGMENTAR DE FORMA INTELIGENTE



MANTENER TU SISTEMA LIMPIO Y EFICIENTE

No todos necesitan el mismo mensaje.

QUÉ PROBLEMAS RESUELVE

QUÉ EVITA ESTA AUTOMATIZACIÓN



- Tener leads zombis en tus campañas
- Enviar mensajes a gente que no abre ni responde
- Perder oportunidades por no ajustar la comunicación
- Quemar tu lista con insistencia innecesaria

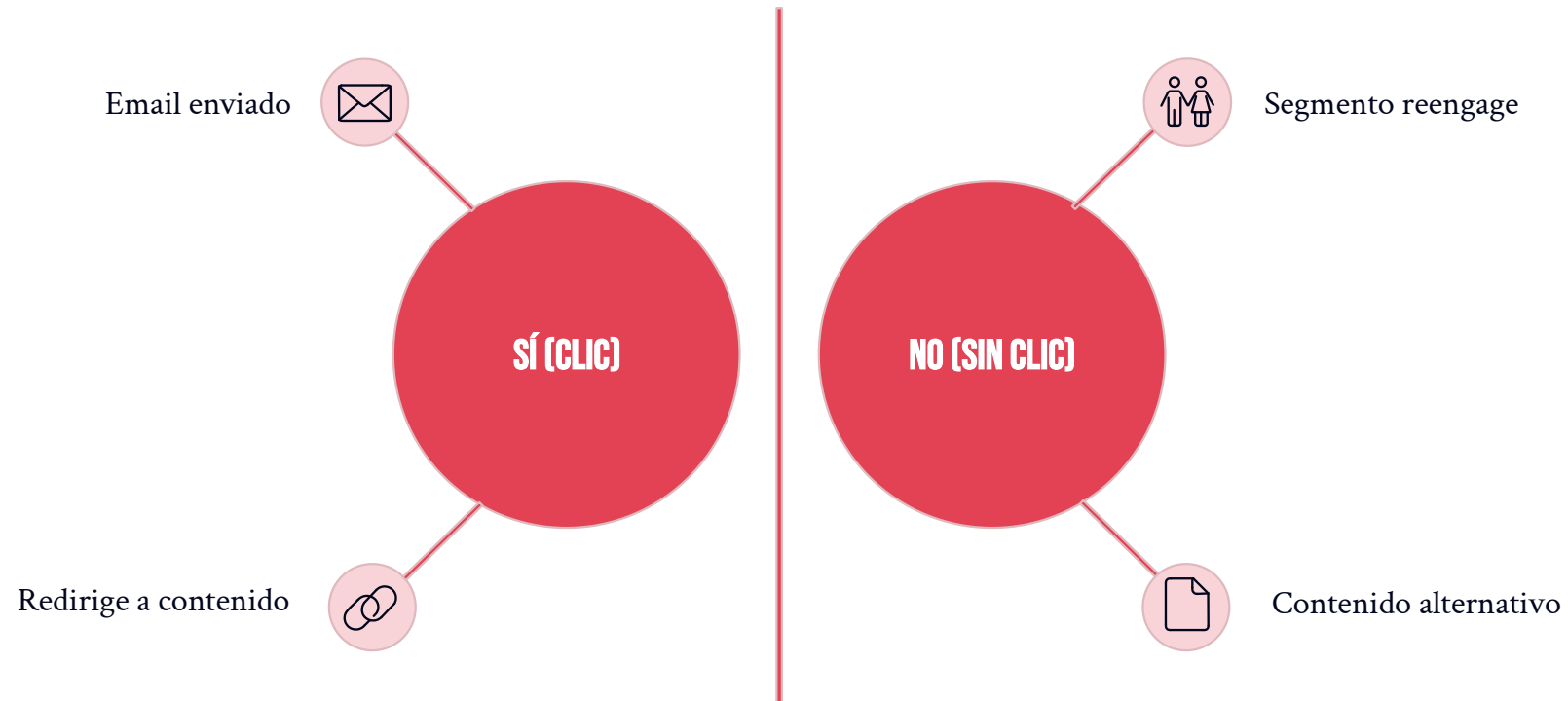
LA LÓGICA DETRÁS DE ESTA AUTOMATIZACIÓN

**EL SISTEMA NO FUERZA. OBSERVA
COMPORTAMIENTOS Y DECIDE.**

Si alguien no interactúa, no necesita más presión, necesita otro enfoque... o salir del camino.

CÓMO FUNCIONA LA RUTA CONDICIONAL

Un mismo email puede abrir dos caminos distintos según la acción del contacto.





PASO 1 – IDENTIFICAR EL EMAIL CLAVE

01

DENTRO DE UNA SECUENCIA, SELECCIONA UN EMAIL IMPORTANTE

02

NORMALMENTE ES UN EMAIL DE OFERTA O LLAMADA A LA ACCIÓN



Ejemplo: "Email 2 — Oferta directa"

PASO 2 – ACTIVAR LA REGLA DE COMPORTAMIENTO

Configura una condición basada en la interacción del contacto.



TIEMPO DE ESPERA: 48 HORAS



ACCIÓN OBSERVADA: CLIC O NO CLIC

SI NO HACE CLIC

- El sistema detecta que no hubo interacción
- Se envía automáticamente un email alternativo

EJEMPLO DE ENFOQUE:

- Otro ángulo
- Más contexto
- Un recordatorio suave
- Contenido diferente

SI SÍ HACE CLIC



EL CONTACTO DEMUESTRA INTERÉS REAL



CONTINÚA POR LA SECUENCIA DE CIERRE



Ejemplo: Email de testimonio → Email de cierre → CTA claro

PASO 5 – ETIQUETAR SEGÚN COMPORTAMIENTO

ETIQUETA A QUIENES HACEN CLIC COMO "INTERESADO REAL"

ETIQUETA A QUIENES NO INTERACTÚAN COMO "NO ACTIVO"

Resultado: Tu base empieza a ordenarse sola.

PASO 6 — SEGMENTAR AL FINAL DEL PROCESO

GRUPO 1

Interesados reales



GRUPO 2

No activos o a reactivar más adelante



Beneficio: Mejores decisiones en futuras campañas.

EJEMPLO DE RUTA CONDICIONAL

Diagrama visual tipo flujo:



ERRORES HABITUALES

TRATAR A TODA LA LISTA IGUAL

Sin personalización ni segmentación

NO USAR REGLAS CONDICIONALES

Perdiendo oportunidades de automatización inteligente

INSISTIR SIN OBSERVAR COMPORTAMIENTO

Enviando mensajes a quien no responde

NO LIMPIAR NI SEGMENTAR LA BASE

Manteniendo contactos inactivos en campañas activas

LA IDEA CLAVE

CAMBIAR EL CAMINO NO ES PERDER LEADS.

Es respetar el momento de cada persona y proteger la salud de tu sistema.



CUANDO USAS RUTAS CONDICIONALES...



TU SISTEMA SE VUELVE MÁS INTELIGENTE



TU COMUNICACIÓN MÁS RELEVANTE



Y TUS RESULTADOS MÁS ESTABLES

No haces más. Haces mejor.