

# **Pantillas de Newsletter para Ferias**



**sales layer**

**Cuando empieza la gira de ferias comerciales tienes que estar preparado para enviar las invitaciones correspondientes tanto a clientes como a proveedores y clientes potenciales. La mejor forma de hacerlo es con el envío de newsletters atractivas que llame la atención de las personas de tu lista de contactos.**

**Con estas plantillas de Newsletter en Mailchimp podrás planear los envíos para tu gira de ferias. Para acceder a ellas, deberás estar registrado en tu cuenta de Mailchimp y clickar sobre el enlace. No olvides medir el rendimiento de tus envíos para incluirlos como datos en el informe de resultados de la feria.**

## ENVÍO 1. INVITACIÓN PERSONAL

Reserva un número de invitaciones personales para contactos a los que te interesa que asistan. Estos pueden ser clientes, influencers, proveedores o partners de tu empresa.

Este correo lo escribirás uno a uno y será personalizado. Es importante que la persona se sienta exclusiva y ¡qué mejor manera que enviándoles una invitación especial!

Coloca en el correo que necesitas la confirmación para hacerles llegar la entrada a la feria y así te aseguras que esas personas visiten tu stand.

[Ver plantilla en MailChimp.](#)



## ENVÍO 2. NEWSLETTER DE FERIA

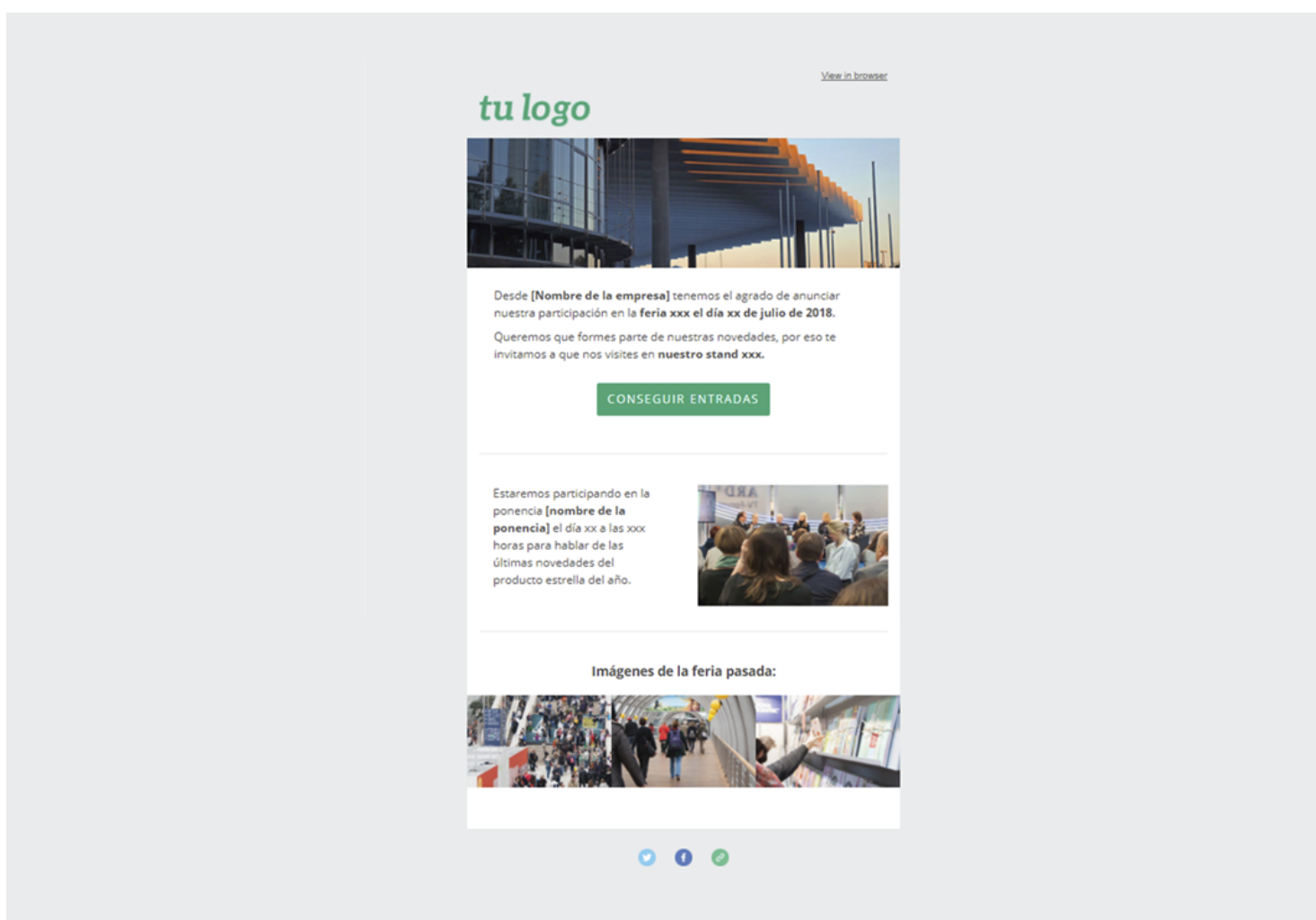
Utiliza tu correo personal en el envío. Intenta huir de formatos info@empresa.com que pueden pasar desapercibido.

Haz el envío dos semanas antes de la feria. La hora del almuerzo o por la tarde de los martes, miércoles o jueves es el mejor momento para realizar el envío ya que tendrá más probabilidad de ser abierto.

Escribe un asunto que atraiga pero que no parezca promocional. Personalizar el mensaje es la mejor opción. Utiliza frases tipo: Invitación especial a la feria “Nombre de la feria” el 13 de julio. Redacta de manera clara y apuntando los datos clave del evento: fecha, horarios, lugar. Si es necesario incluir instrucciones sobre acontecimientos especiales.

Incluye una imagen de la feria o de la ciudad en donde se realiza. Esto ayuda a entender mejor el mensaje. Por último, incluye información de contacto: web y firma del correo electrónico.

[Ver plantilla en MailChimp.](#)



### ENVÍO 3. NEWSLETTER OFERTA ESPECIAL

Envía la última newsletter previa a la feria con tres días de antelación. Aprovecha para incluir una oferta especial.

Te damos algunos ejemplos: un 10% de descuento a quienes visiten el stand de la feria, bolsa de obsequios a los 20 primeros visitantes, concursos dinámicos en tu stand para obtener regalos especiales, etc.

[Ver plantilla en MailChimp.](#)



## ENVÍO 4. DURANTE LA FERIA

Cuando ya estés en plena feria, realiza fotos especiales de tu stand y de las visitas que recibas para hacer un envío de correos animando que te visiten. Es un buen momento para comentar ese lanzamiento de producto que realizaste en exclusiva en la feria.

[Ver plantilla en MailChimp.](#)

