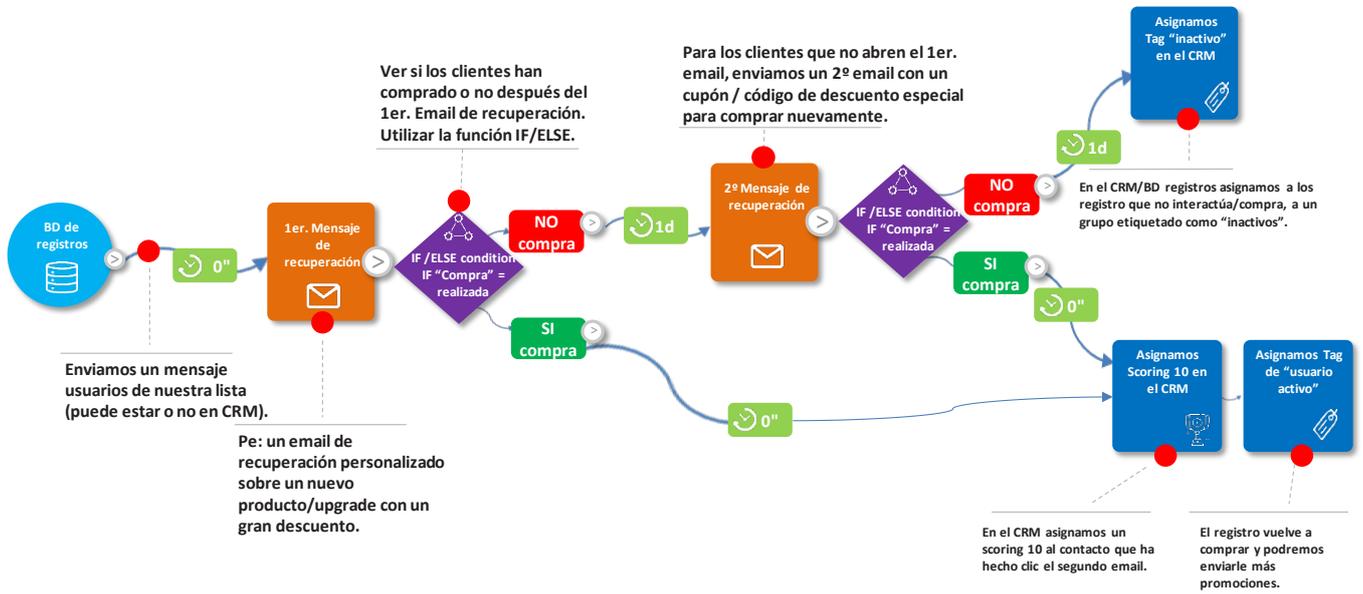


2. Recuperación de cliente

Comunicación a clientes inactivos con mensajes que les hagan volver a comprar.

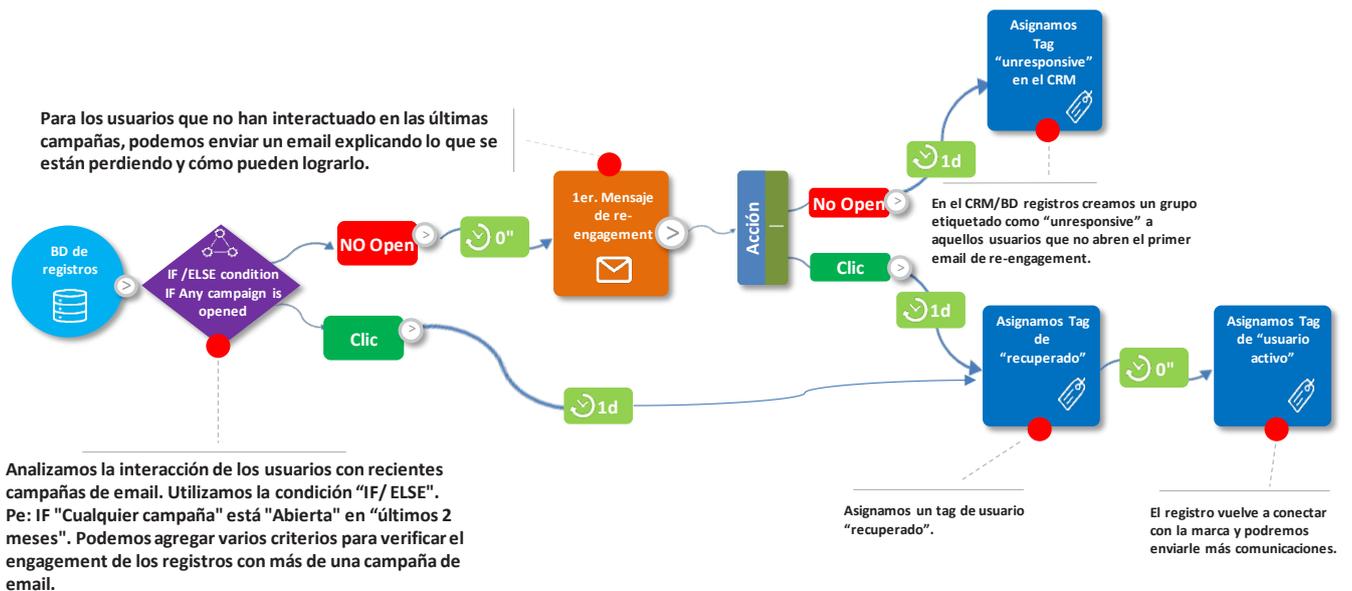
Nivel de dificultad: **Medio**



3. Email engagement

Nos comunicamos con contactos y clientes recientes que no responden al correo electrónico, pero queremos enamorarlos (de nuevo).

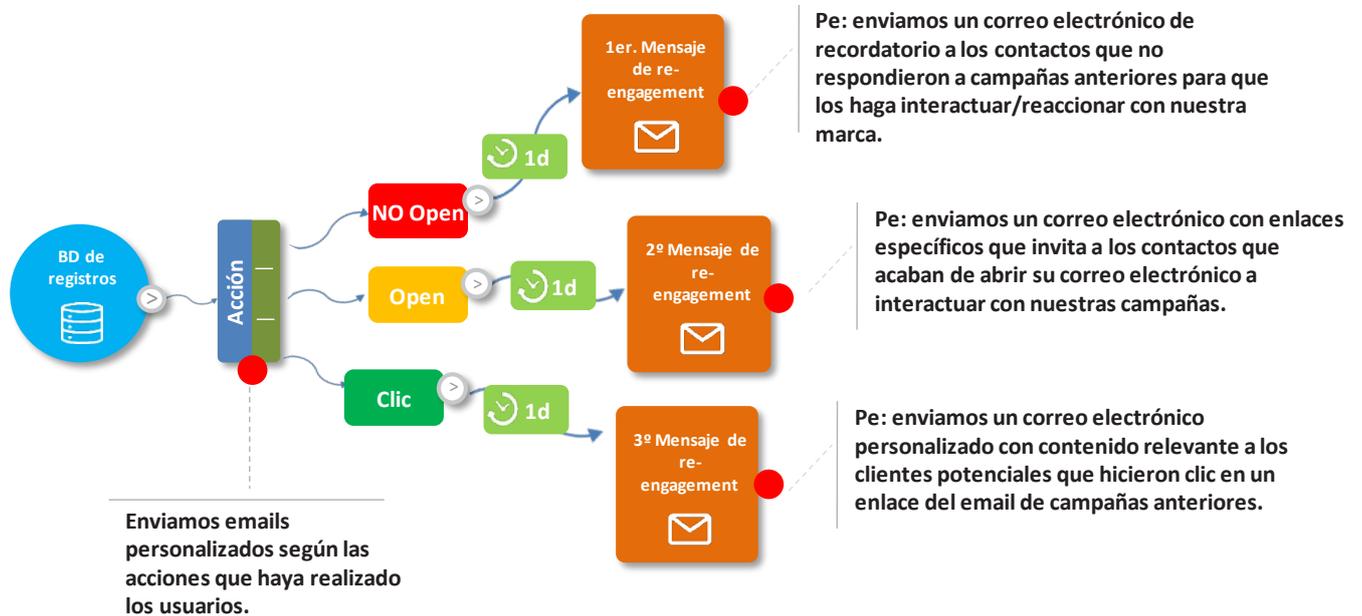
Nivel de dificultad: **Medio**



4. Email follow-up

Enviamos mensajes dirigidos a los contactos en función de su respuesta a anteriores emails enviados.

Nivel de dificultad: **Sencillo**



En el libro de *Consumer Engagement* publicado recientemente por ESIC Editorial tienen acceso a más de 30 *workflows* de *welcome*, *on-boarding*, *nurturing*, *customer* retención o *e-commerce*. ■

Eduardo Liberos
Co-Autor del libro *Consumer Engagement*,
de ESIC Editorial.

