

Secuencia de Email Marketing - Proyecto

F.L.O.R.E.T.

La meta de esta secuencia es **generar simpatía y conexión con la audiencia, además de fidelidad**. Es un modo de conexión directa con el autor de F.L.O.R.E.T. conociendo detalles inéditos y anécdotas ocurridos entre bastidores.

Quienes completen el formulario pertenecerán a una tribu con tratos preferenciales y tendrán acceso exclusivo a materiales y promociones.

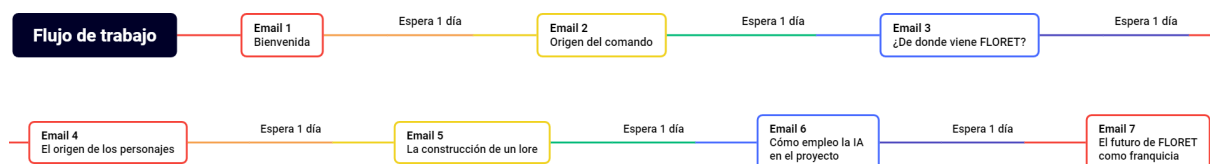
También es un modo de **generar autoridad** al explicar como logré que una simple idea en forma de juego se convirtiera en un producto vendible, aplicando conocimientos de escritura creativa, estrategias de marketing e ingeniería de prompts.

Esta secuencia está automatizada a través de **MailerLite** y se envía un total de 7 correos durante 7 días (1 email por día).

Se emplea jerga militar cuando me dirijo a la audiencia, como si fuera un recluta recién alistado, pero en la parte narrativa uso un lenguaje sencillo que denota cercanía con el autor.

Al final de la secuencia hay un regalo exclusivo para suscriptores que dispara el gatillo mental de la reciprocidad. Un modo de acercar al cliente al producto (aun en desarrollo) para mantener el interés.

Durante la secuencia, al final de cada correo, se avisa al usuario del tipo de contenido que recibirá al día siguiente, para mantener la expectativa y generar “hambre” de saber más.



La secuencia sigue un patrón sencillo que empieza con la activación de un flujo de trabajo:

Día 1 → Bienvenida / Día 2 → Origen del comando / Día 3 → ¿De dónde viene el nombre? /
Día 4 → Cómo se idearon los personajes / Día 5 → El lore fue creciendo / Día 6 → La
llegada de la IA como aliada / Día 7 → Futuro de la franquicia + regalo

El principal atractivo de esta secuencia no es enriquecer conocimiento mediante texto, sino que el mismo sirva como experiencia viviente mediante narrativa. Cada email enfatiza en un elemento clave de la obra F.L.O.R.E.T. y cómo mi visión de las cosas le acabaron dando forma.

De este modo, el usuario es consciente del proceso, desde su origen anecdótico hasta su conceptualización actual.

Ejemplo narrativo:

¡Menuda época! ¡Éramos jóvenes y salvajes! Corrían ríos de cerveza, las tabernas eran templos de inspiración y la música era la musa a nuestra poesía.

No temíamos ir a contracorriente, la autoridad era una burla a nuestros principios de libertad y allá donde íbamos dejábamos huella en el recuerdo de los demás.

La tecnología de aquella época aún no nos condicionaba: Internet comenzaba a las 6 de la tarde, solo algún afortunado tenía un móvil *Nokia 3210* y la música se transportaba en fundas de discos grabados con *Nero Burn*.

Éramos un grupo de chicos y chicas riéndonos de cualquier cosa que quisiera fastidiarnos.
¡Éramos invencibles!

Ejemplo CTA:

¿Qué puedes hacer a partir de ahora?

F.L.O.R.E.T. sigue creciendo mientras lees estas líneas. Permanece en la base, monitoriza los canales de difusión expuestos más abajo, estate alerta para el día del lanzamiento.

Seguramente recibas un trato preferencial por estar alistado aquí y eso es algo que agradecerás.

Redes a monitorizar

A LinkedIn

A Instagram

A YouTube

Medalla de condecoración obtenida

¡Reclama tu premio!



Yippie Kay
Yay

¿Por qué una secuencia de correo?

Hay muchos medios donde publicar este contenido, pero el correo electrónico lo hace más atractivo al ser un sistema de mensajería directo. Se escribe sin filtros, sin tener que agradar algoritmos y no es intrusivo al ser una libre elección del usuario.

Las piezas de storytelling son más personales y la automatización permite una continuidad serial sin agotar al lector con densos textos, además de permitir cambiar de enfoque con cada entrega, amenizando la secuencia.

Este sistema de email automatizado convierte una suscripción en un viaje narrativo de 7 días.

David León Montero: *Copywriter Creativo & Director de F.L.O.R.E.T.*

Perfil Profesional en LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/davidleonmontero-copywriter/>

