

## **EMAIL MARKETING**

### **Mirar conector Salesforce CRM con AC**

#### **SOBRE CONTACTOS YA EXISTENTES**

- **¿Desde cuándo tenéis los 5.000 contactos? ¿Tienen el consentimiento para recibir comunicaciones comerciales (Ley 3/2018)?** Posterior al 6 de diciembre de 2018 es obligatorio tener el consentimiento expreso del usuario para recibir comunicaciones. Recomendamos “limpiar” la lista antes de subir los contactos a Active Campaign, para no perjudicar la reputación de dominio.
- **¿Dónde los tienes almacenados? ¿Están clasificados por especialidad, titulación (estudiantes, veterinarios...)? ¿Qué datos tenéis almacenados de cada contacto?**
- **Habría que hacer una estrategia ad-hoc para este tipo de leads**

#### **SOBRE EL CONTENIDO**

- **¿En qué países quieren realizar comunicaciones? ¿las comunicaciones serán en inglés para todos los países?**  
Idioma: inglés excepto España y Latam- castellano
- **Eventos/acciones planificadas para 2024 para poder incluir (apoyar, comunicar) estas acciones con la estrategia de email marketing.**

#### **POSIBLES FUENTES DE CONTENIDOS BOVINO**

- <https://www.hipra.com/en/detect-and-protect>  
Hay 6 videos acompañados de una extensa explicación sobre distintas enfermedades infecciosas. Cómo diagnosticarlas y controlarlas.  
De aquí extraemos ideas para SSMM.
- <https://www.hipra.com/en/animal-health/news>

Publican entre 4-6 veces al mes noticias de eventos en los que han participado o nuevos productos que están presentando

- <https://www.hipra.com/en/knowledge>

Resumen de artículos de estudios llevados a cabo por HIPRA. Dividido por distintas especies.

- <https://mastitisvaccination.com/>

Publican ¿<1/mes? un artículo relacionado con la mastitis en vacas. Tienen “QuickTalks” con expertos.

De aquí extraemos ideas para SSMM. - BEST TOPIC ON SSMM

Tienen su propia newsletter > dirigirnos a los leads obtenidos en 2022

- Rating 1 al 5 calidad contenido -> menor que ruminants
- Con qué se envía
- Con qué frecuencia
- Etiquetar a usuarios que reciben esta newsletter y tener una visión 360º cada uno.

- <https://aboutsmallruminants.com/>

Publican 2 artículos/mes. También hay vídeos

De aquí extraemos ideas para SSMM.

Tienen su propia newsletter > dirigirnos a los leads obtenidos en 2023

(el contenido, mover news AC)

- Rating 1 al 5 calidad contenido
- Con qué se envía
- Con qué frecuencia

Tiene una sección “ask to expert” que nos parece interesante ya que hay dudas que pueden repetirse, que los expertos están dedicando tiempo y las respuestas pueden tener mayor visibilidad.

A partir de aquí son otras especies distintas a las que tratamos en @ruminanting:

- <https://prrscontrol.com/>

Porcino

Artículos (1/mes), vídeos y tiene una sección “ask to expert”

Tienen su propia newsletter

- <https://gumboroprevention.com/>

Avicultura.

Artículos (1/mes), vídeos y tiene una sección “ask to expert”

Tienen su propia newsletter

## **SOBRE EL TARGET**

- **¿Qué objetivos tienen con cada público? Estudiante, veterinario etc... ¿Qué podemos conseguir para ellos? Promocionar Hipra University (nuevos cursos... El objetivo de marketing o de negocio de cada unidad traerlo a conversación > impulsar ese objetivo con el canal email marketing (o entender si ellos usan este canal de forma específica).**
- **De los cargos existentes ¿qué perfil les interesa más?**
- **Datos que tenemos actualmente de los contactos:**
  - Datos principales (Nombre, email, país, teléfono, código postal)
  - Datos secundarios> Segmento: estudiante, veterinario
  - ¿Qué datos sería interesante tener de cada perfil?** Podemos solicitar mayor información y nutrir los leads existentes

## **SOBRE NUEVAS ACCIONES EN SOCIAL MEDIA DE CARA AL 2024**

### **WBC MÉXICO**

- ¿Disponen ya de una agenda de actividades?
- ¿Quieren realizar una estrategia similar a la del año pasado?
- ¿Qué presupuesto tienen para invertir en esta acción?
- ¿Con que antelación quieren anunciar su participación y empezar a comunicar noticias sobre ello?
- ¿Hay más eventos a lo largo de 2024 importantes? Otros eventos en 2024 - Necesitamos el calendario para la estrategia de RRSS o para montar propuestas.

-----

- **Instagram Collabs**--> ¿Tenemos proveedores, clientes, conocidos? Para poder realizar publicaciones conjuntas (coste cero porque ambos perfiles salen beneficiados). Hay ciertas cuentas en IG a las que se lo podríamos sugerir
- ¿Presupuesto aproximado para invertir en influencers.
- Teniendo el OK a poder sortear un par de libros en IG, ¿con que presupuesto aproximado contaríamos para elaborar una estrategia?

