

#WEBINARSUNIA

E mail marketing, listas de distribución y su aplicación en proyectos educativos.



Keka Sánchez Rodríguez

Social media manager y docente de marketing online.

@kekasanchez

Webinars sobre TICs y herramientas de la web social para innovar

Programa de Formación de Profesorado 2018-19

Coordinación: **María Sánchez- Área de Innovación** (@cibermarikiya, @UNIAInnova).

Sede Tecnológica de Málaga. Universidad Internacional de Andalucía

Objetivos

- Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución.
- Reflexionar sobre su importancia en proyectos y actividades educativas.
- Conocer las reglas y pasos legales para realizar correctamente la utilización del e mail marketing.
- Disponer de una selección de herramientas de e mail marketing. abordaremos y compararemos diferentes herramientas.
- Conocer qué tipo de usos dar a las listas de distribución en educación.

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

Es importante **diferenciar entre las técnicas del e mail marketing y las listas de distribución** porque aunque la finalidad de ambas es comunicar algo a una gran masa de personas o suscriptores, puntualizar acerca de la finalidad es importante para tener claro los requisitos legales con los que debemos contar para evitar meternos en líos.

Qué es el e mail marketing

Podemos decir que en esta técnica están conjugadas la comunicación y el marketing. Está basada en el envío masivo de información a un número de personas orientada a la promoción de servicios o productos. Se trata de hacer llegar a los suscriptores exactamente los contenidos que más valor tienen para ellos en el momento más efectivo para hacerlo.

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

Es un contacto que nos permite crear un canal directo inmediato del centro con el padres y alumnos. Retención de clientes.

Entre sus características están en la **personalización del mensaje**. Es decir, que el mensaje puede llevar en su inicio tu nombre para hacerte sentir más cercano al centro o al proyecto.

El uso de este método puede dar lugar a la **captación de leads y futuros alumnos** si sabes dirigirlo bien para realizar la conversión.

Realmente es una potente herramienta que engloba a las listas de distribución solo que su finalidad es claramente conseguir rédito, bien económico o de reputación de la marca.

Esta fórmula no suele requerir una frecuencia concreta pues se puede usar indiscriminadamente aprovechando las circunstancias de la realidad que se vive o lanzando una oferta, descuento, concurso u oportunidad que no obedece a la temporalidad.

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

Al elaborar un envío de email marketing una de las cosas que no tenemos olvidar acerca de el uso del e mail marketing es debe ir unida a una **estrategia** porque solo de este modo podremos sacar el máximo partido a esta fórmula dado que está orientada a la promoción y venta.

En resumidas cuentas buscan captar a su público objetivo mediante direcciones de correo electrónico que pueden ser compradas y pueden obtenerse mediante las newsletter, por ejemplo.

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

Bates MENU SEARCH

‘With Ardor and Devotion’

Aligning who you are with what you do is the heart of the Bates experience.

[Learn about Applying >>](#)

CAMPUS TOURS

Take a tour, learn about admission and financial aid, speak with current students, and enjoy a meal at our top ranked dining facility.

[Schedule a Visit >>](#)

ACADEMIC PROGRAMS

A Bates education fosters intellectual inquiry and reflection, personal growth, and a commitment to the world beyond oneself.

[Explore Programs >>](#)

KEY DATES

There is no better way to understand Bates College than by spending time on campus.

[Check dates >>](#)

STAY CONNECTED

Join our mailing list and receive mail and email communications from the Bates Admission Office.

[Join today >>](#)

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

Qué son las listas de distribución/ newsletter

Las listas de distribución son un **sistema que distribuye mensajes a un grupo de direcciones de correo electrónico que comparten un interés común**. Una lista almacena una serie de direcciones en una base de datos, y cada mensaje que se envíe a la dirección electrónica de la lista se distribuirá a todos los integrantes.

Esta herramienta, al contrario que el e mail marketing, suele ser **meramente informativa y sí se usa con cierta periodicidad** como rutina para acercar el proyecto a aquellos que se han suscrito voluntariamente para recibir las novedades.

Con frecuencia quienes recibe dicho boletín son aquellos que han mostrado interés previo en la marca. La suscripción les permite estar al tanto de lo que vaya a desarrollar la marca. No es invasivo, ni se recibe como spam.

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución



NEWSLETTER N° 6 octubre 2008

EDUCACIÓN

Prioridad número 1. Este es el primero de una serie de seis boletines temáticos dedicados a cada capítulo del:

eLAC 2010

INDICE	
Avances hacia las metas en educación del eLAC2010	02
Columna de Cuba. Punto de Coordinación Temática en Educación	04
Nuevos indicadores en educación. OSILAC	04
Estudio de RITLA e Instituto Virtual LACCIR	05
RedCLARA: Conectando escuelas e investigadores académicos	06
Acceso digital para la inclusión social: el Plan Ceibal en Uruguay	07
Acompañamiento Educativo: Computadores para Educar en Colombia	08
UNESCO y Clase 21: creando capacidades y contenidos	09
RELPE: conectando	



Reduciendo la brecha digital: avances hacia las metas en educación

Con un nuevo gráfico que ilustra cómo la conectividad de los establecimientos educativos reduce la brecha digital, el artículo principal analiza la brecha persistente en acceso a las TIC en el sector educativo. También ofrece un recuento de las estrategias existentes en este ámbito que están en línea con las metas en educación del Plan de Acción Regional eLAC2010. (Más en páginas 2 y 3)



Avances en el entorno educativo

Esta sección detalla proyectos que cumplen con las metas 1 y 2, en el entorno del sector de educación. OSILAC, RITLA y LACCIR están desarrollando programas de estudio que contemplan el manejo de datos, información y conocimiento, y elaborando estudios sobre el impacto del uso de las TIC en el sistema educativo. (Más en páginas 4 y 5)



Avances hacia las metas en acceso

La meta 3 del eLAC busca conectar a Internet, preferiblemente de banda ancha, al 70% de las instituciones de enseñanza pública. Para este objetivo, RedCLARA y Ceibal son algunos ejemplos de proyectos que abogan por mejorar el acceso a las TIC en el sector educativo. (Más en páginas 6 y 7)

Avances hacia las metas en capacidades

Para aprovechar las TIC, las metas 4 a 6 apuntalan la creación de capacidades con metas cuantificables sobre el uso de computadores por estudiantes y la capacitación de profesores y funcionarios públicos en el uso de las TIC. En esta línea, se perfilan los proyectos Computadores para Educar y Clase 21. (Más en páginas 8 y 9)

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

En los foros de discusión sobre temas concretos suelen suscitarse el interés y posteriormente la suscripción a la lista. Puede resultar similar a leer los periódicos en internet solo que esta técnica te hace llegar la información a través de correo electrónico.

Quien recibe la información es también quien decide por qué canal leerla. La newsletter pretende influir entre sus suscriptores más que realizar una venta directa como sucede con el e mail marketing.

No es necesario tener grandes conocimientos para administrar una lista de distribución, así como tampoco hacer una gran inversión económica. Es una **vía directa de tráfico a la web**, en cambio el e mail marketing necesita más desarrollo específico para conseguir su finalidad que es la conversión. Por supuesto no es incompatible esta fórmula con el envío de novedades, ofertas, descuentos y encuestas. Se pueden hacer ambas.

Saber diferenciar el e mail marketing de las listas de distribución

Por qué es conveniente tener listas de distribución. Sencillamente porque las redes sociales van y vienen. No es la primera vez que desaparece una red social y con ellas todo lo construido por una marca. Es el modo de tener una comunicación mínima y no invasiva con los suscriptores.

Es cierto que para captar la atención del suscriptor no solo basta con que haya tenido voluntad de acercarse a nuestro proyecto mediante la cesión de sus datos sino que hay que **trabajar la forma de acceder a la información**. Es decir, tener en cuenta una serie de elementos a la hora de elaborar una newsletter como por ejemplo:

- Que sea de fácil lectura
- Que tenga periodicidad el envío
- Que estéticamente tenga un formato amable y visualmente llamativo.
- Que aporte novedades y valor.
- Que sea directa, breve y fácil de entender.

Reflexionar sobre su importancia en proyectos y actividades educativas

Desde mi punto de vista y teniendo en cuenta la forma de relacionarnos con la comunidad educativa, creo interesante hacer **dos diferenciaciones:**

1. Las listas de distribución pueden resultar útiles para el contacto directo y cercano con alumnado y profesorado acerca de temáticas concretas, con la tranquilidad de que la voluntad de quien recibe la información puede hacer uso de ella cuando lo desee. En cambio en el caso del e mail marketing tiene una temporalidad en su mensaje. El coste de oportunidad es la piedra angular.
2. No debe haber incompatibilidad en el uso de ambas técnicas respecto a la comunidad a la que nos dirigimos. Siempre sabiendo el modo en el que nos recibe el lector.

Reflexionar sobre su importancia en proyectos y actividades educativas

En base a esta cuestión debemos hacer uso del **tipo de mensaje** y de la **herramienta** a escoger.

En caso de querer tener informada a nuestra comunidad de cuantas novedades se den en nuestra marca deberíamos usar la **newsletter**. Esta fórmula generaría una confianza entre las partes y un recurso repositorio para conocer la información pudiendo contar a través de ellas la evolución de las actividades, los resultados de los estadísticos realizados respecto a un tema concreto, oferta extracurricular que no tiene coste. Excursiones, visitas guiadas, convivencias, rastro de libros de segunda mano, se puede incluir material didáctico, “printables” como calendarios personalizados con el logo del centro educativo.

No debemos olvidar mirar a la competencia y ver qué nos distingue de ellos. Diferenciar la oferta educativa es algo que se puede incluir en esta línea. Premios recibidos por algún alumnos, logros y metodología de los profesores. Nuevas incorporaciones.

Reflexionar sobre su importancia en proyectos y actividades educativas

Se pueden enviar imágenes de la mejora del centro de estudio y todo aquello que entendamos que es un valor añadido a la propia marca y proyecto.

En el caso del **e mail marketing** es una herramienta más orientada a la conversión.

Fidelizar a través de la newsletter es hacer **marca** y promocionar a través del e mail marketing es hacer **venta**. Por tanto, si tenemos un plazo de apertura y cierre de un producto o servicio, la fórmula que yo utilizaría es sin duda esta última. Las ofertas formativas funcionan mejor. No obstante debemos apartarnos de cada recurso necesita un modo de comunicar y un formato determinado conjuntamente con una serie de requisitos legales así como de conocimientos técnicos.

Incluir en el envío de e mail marketing la misma oferta que en las listas de distribución es poco más que un suicidio porque si ya de por sí es complicado que abran la promoción no os digo nada si lo que les enviáis no es lo que requiera dicha técnica.

Reflexionar sobre su importancia en proyectos y actividades educativas

Creo que es reseñable decir que nos encontramos con más freno a la hora de recibirlo en la bandeja de entrada o en la pestaña adecuada porque en ocasiones, al no realizar todo lo necesario para su funcionamiento óptimo podemos hacer que vaya a parar a **la bandeja de spam**.

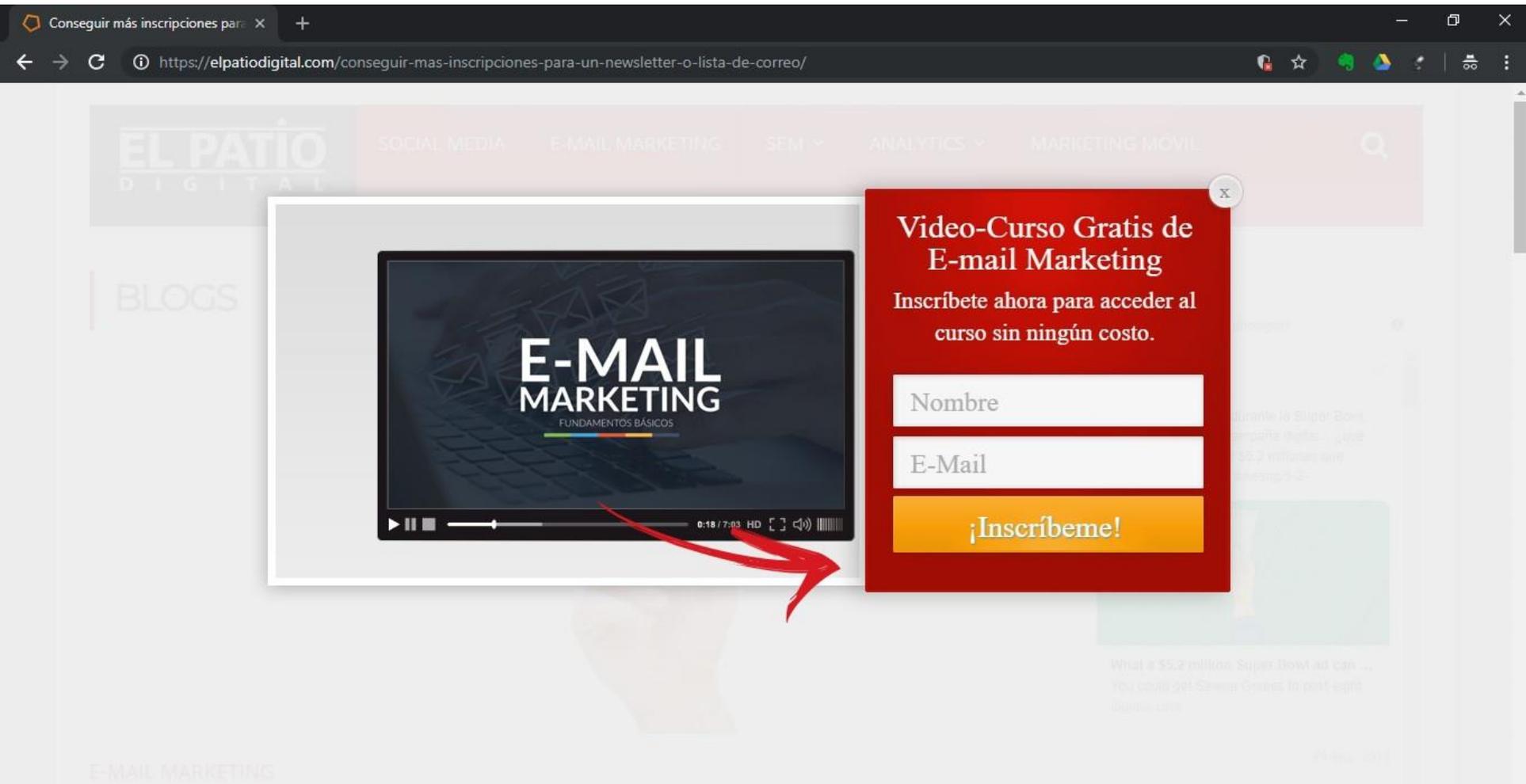
Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Es imprescindible conocer de modo actualizada la **normativa vigente aplicable** en el caso de tener una base de datos de correos electrónicos y a quien va dirigida.

Existen una reglas de obligatorias a las que todos estamos sujetos y por ello es fundamental conocerlas para el manejo correcto de las técnicas y métodos que estamos viendo.

- Ley Orgánica de Protección de Datos (**LOPD**) regula el derecho de la información de las personas físicas.
- Ley de la Sociedades de la Información y Comercio Electrónico.
- La **LSSI** no distingue entre personas físicas o jurídicas y regula la sociedad de la información.

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing



The image shows a browser window displaying a website. The browser's address bar shows the URL: <https://elpatiodigital.com/conseguir-mas-inscripciones-para-un-newsletter-o-lista-de-correo/>. The website header includes the logo "EL PATIO DIGITAL" and navigation links for "SOCIAL MEDIA", "E-MAIL MARKETING", "SEM", "ANALYTICS", and "MARKETING MÓVIL". A search icon is visible on the right. Below the header, there is a "BLOGS" section. The main content area features a video player with the title "E-MAIL MARKETING" and subtitle "FUNDAMENTOS BÁSICOS". The video player shows a progress bar at 0:18 / 7:03. To the right of the video player is a red sign-up form with the text "Video-Curso Gratis de E-mail Marketing" and "Inscríbete ahora para acceder al curso sin ningún costo." The form includes input fields for "Nombre" and "E-Mail", and a yellow button labeled "¡Inscríbeme!". A red arrow points from the video player to the sign-up form.

Conseguir más inscripciones para un newsletter o lista de correo

EL PATIO DIGITAL

SOCIAL MEDIA E-MAIL MARKETING SEM ANALYTICS MARKETING MÓVIL

BLOGS

E-MAIL MARKETING

Video-Curso Gratis de E-mail Marketing

Inscríbete ahora para acceder al curso sin ningún costo.

Nombre

E-Mail

¡Inscríbeme!

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

La AEPD tiene colgada una guía en [formato PDF](#) donde detalla cada paso que debemos dar.

Toda esta operativa no pretende más que poner orden en el caos y acoso en el que se ha convertido una práctica como es el e mail marketing entre otras. De lo que se debe informar es de la existencia del fichero de la finalidad y de los destinatarios del mismo.

- El carácter obligatorio o no de la respuesta, así como de sus consecuencias.
- La posibilidad de ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición.
- La identidad y datos de contacto del responsable del tratamiento.

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing



¡Enhorabuena! Se ha confirmado tu suscripción a nuestra lista.

Para acceder al Vídeo-curso de E-mail Marketing visita www.elpatiodigital.com/curso-email-marketing

Para su registro, ésta es una copia de la información que nos proporcionó...

E-mail: comunicacionkeka@gmail.com

Nombre: Blanca

Si en algún momento desea dejar de recibir nuestros mensajes, puede hacerlo aquí:

[cancelar su suscripción aquí](#)

También puede ponerse en contacto con nosotros en:

correo@elpatiodigital.com

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Al que debemos añadir:

- Los datos de contacto del Delegado de Protección de Datos, en su caso,
- La base jurídica o legitimación para el tratamiento,
- El plazo o los criterios de conservación de la información,
- La existencia de decisiones automatizadas o elaboración de perfiles,
- La previsión de transferencias a Terceros Países.
- El derecho a presentar una reclamación ante las Autoridades de Control.

En caso de que la base sea de terceros:

- El origen de los datos
- Las categorías de los datos

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing



Suscripción confirmada

¡Enhorabuena! Se ha confirmado tu suscripción a nuestra lista.

Para acceder al Vídeo-curso de E-mail Marketing visita www.elpatiodigital.com/curso-email-marketing

¡Gracias por suscribirte!

El Patio Digital
71 W Matisse Meadow Ct
The Woodlands, Texas 77382

[Agréguenos a su libreta de direcciones](#)

[ir a nuestro sitio web »](#)

o

[administrar sus preferencias](#)

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

En consecuencia, los procedimientos, modelos o formularios diseñados de conformidad con la LOPD deberán ser revisados y adaptados por los **Responsables de Tratamientos** con anterioridad a la fecha de plena aplicación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), incorporando los nuevos requisitos de acuerdo con las directrices que se proporcionan en esta guía.

Puesto que los nuevos requisitos amplían y no contradicen la obligación de informar establecida en la LOPD, se recomienda revisar y aplicar dicha adaptación cuanto antes.

Por tanto, lo primero que debemos hacer es inscribir el fichero en la AEPD. Esto es indispensable para posteriormente gestionar la información de los usuarios y contactarle por e mail.

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing



EL PATIO
DIGITAL

Cambie sus preferencias

E-mail

Nombre

o [Darse de baja](#)

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Además del tratamiento del fichero, también debemos enviar la base de datos a la AEPD para su supervisión y análisis.

La obligación de informar a las personas interesadas sobre las circunstancias relativas al tratamiento de sus datos recae sobre el Responsable del Tratamiento.

- La información se debe poner a disposición de los interesados en el momento en que se soliciten los datos, previamente a la recogida o registro, si es que los datos se obtienen directamente del interesado.
- En el caso de que los datos no se obtengan del propio interesado, por proceder de alguna cesión legítima, o de fuentes de acceso público, el Responsable informará a las personas interesadas dentro de un plazo razonable, pero en cualquier caso:
 - Antes de un mes desde que se obtuvieron los datos personales.
 - Antes o en la primera comunicación con el interesado.

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

¿Quieres recomendar a alguien
que se haga Maldit@?

¡Mándale [este formulario!](#)



Copyright © 2018, Maldita.es - Todos los derechos reservados.

Puedes [actualizar tus preferencias](#) o [darte de baja de estos correos](#).



Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Esta obligación se debe cumplir sin necesidad de requerimiento alguno, y el responsable deberá poder acreditar con posterioridad que la obligación de informar ha sido satisfecha.

Algunas de las formas más habituales de recogida de datos a través de los cuales también hay que informar, pueden ser:

Formularios en papel o web, telefónicamente, mediante el registro de apps...

En cualquier caso, la información a las personas interesadas debe proporcionarse con un lenguaje claro, conciso, transparente, sencillo y de fácil acceso

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Permisos de promoción

Maldita.es usará la información que usted proporcione en este formulario para estar en contacto con usted y para enviarle actualizaciones y promociones. Por favor, háganos saber todos los medios por los cuales le gustaría saber de nosotros:

- Correo electrónico
- Correo directo
- Publicidad en línea personalizada

Puede cambiar de opinión en cualquier momento haciendo clic en el enlace desuscribir que hay en el pie de página de cualquier correo electrónico que reciba de nuestra parte, o poniéndose en contacto con nosotros al contacto@maldita.es. Trataremos su información con respeto. Para obtener más información acerca de nuestras prácticas de privacidad, visite nuestro sitio web. Al hacer clic a continuación, acepta que podamos procesar su información de acuerdo con estos términos.



We use Mailchimp as our marketing platform. By clicking below to subscribe, you acknowledge that your information will be transferred to Mailchimp for processing. [Learn more about Mailchimp's privacy practices here.](#)

Actualizar perfil

o [Darse de baja](#)

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Por ejemplo, una agrupación recomendada, junto con el resumen de la información a presentar en cada capa o nivel, puede ser la siguiente:

Epígrafe	Información básica (1ª capa, resumida)	Información adicional (2ª capa, detallada)
“Responsable” (del tratamiento)	Identidad del Responsable del Tratamiento	Datos de contacto del Responsable
		Identidad y datos de contacto del representante
		Datos de contacto del Delegado de Protección de Datos
“Finalidad” (del tratamiento)	Descripción sencilla de los fines del tratamiento, incluso elaboración de perfiles	Descripción ampliada de los fines del tratamiento
		Plazos o criterios de conservación de los datos
		Decisiones automatizadas, perfiles y lógica aplicada
“Legitimación” (del tratamiento)	Base jurídica del tratamiento	Detalle de la base jurídica del tratamiento, en los casos de obligación legal, interés público o interés legítimo.
		Obligación o no de facilitar datos y consecuencias de no hacerlo
“Destinatarios” (de cesiones o transferencias)	Previsión o no de Cesiones	Destinatarios o categorías de destinatarios
	Previsión de Transferencias, o no, a terceros países	Decisiones de adecuación, garantías, normas corporativas vinculantes o situaciones específicas aplicables
“Derechos” (de las personas interesadas)	Referencia al ejercicio de derechos.	Cómo ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión y portabilidad de sus datos, y la limitación u oposición a su tratamiento
		Derecho a retirar el consentimiento prestado
		Derecho a reclamar ante la Autoridad de Control

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing



Se ha cancelado con éxito la suscripción.

Se ha eliminado su suscripción de

Si dispone de un momento, por favor permítanos conocer por qué solicita la baja:

- No quiero seguir recibiendo estos emails
- Nunca me suscribí a esta lista de correo
- Estos correos electrónicos son inapropiados
- Estos correos electrónicos son spam y deberían ser reportados
- Otros motivos (escriba una razón a continuación)

Enviar

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

“Derechos” (de las personas interesadas)	Referencia al ejercicio de derechos.	Cómo ejercer los derechos de acceso, rectificación, supresión y portabilidad de sus datos, y la limitación u oposición a su tratamiento
		Derecho a retirar el consentimiento prestado
		Derecho a reclamar ante la Autoridad de Control
“Procedencia” (de los datos)	Fuente de los datos (cuando no proceden del interesado)	Información detallada del origen de los datos, incluso si proceden de fuentes de acceso público
		Categorías de datos que se traten

Se recomienda presentar siempre los cinco primeros epígrafes añadiendo “Procedencia” únicamente cuando los datos no procedan del propio interesado.

- Es importante destacar que este enfoque multinivel se introduce con la finalidad, por un lado, de facilitar la tarea del Responsable del Tratamiento a la hora de diseñar sus procedimientos y formularios, y por otro, de conseguir que las personas interesadas obtengan la información más relevante de forma rápida y simplificada, pero sin que ello suponga ningún menoscabo de los principios de licitud, lealtad y transparencia que establece el RGPD.

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Naturitas [Cancelar suscripción para mí](#) 10:29 (hace 11 horas) ☆ ↶ ⋮

Descuentos de hasta un 50% en nuestros mejores productos. Ver este email en su [navegador](#).



SUPLEMENTOS PLANTAS ALIMENTACIÓN COS

¡Hoy termina
BLACK Friday
HASTA

- ↶ Responder
- ➡ Reenviar
- Filtrar mensajes como este
- Imprimir
- Añadir Naturitas a la lista de contactos
- ✓ Eliminar este mensaje
- ✓ Bloquear a Naturitas
- ✓ Marcar como spam
- Denunciar suplantación de identidad
- Mostrar original
- Traducir mensaje
- Marcar como no leído

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Ejemplo de información básica en papel

Información básica sobre Protección de Datos	
Responsable	Ediciones Warren&Brandeis, S.A.
Finalidad	Gestión de la suscripción
Legitimación	Ejecución de un contrato
Destinatarios	No se cederán datos a terceros, salvo obligación legal
Derechos	Acceder, rectificar y suprimir los datos, así como otros derechos, como se explica en la información adicional
Información adicional	Puede consultar la información adicional y detallada sobre Protección de Datos en nuestra página web: http://www.warrenbrandeis.com/protecciondatos

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Ejemplo de información básica en medio electrónico.

Lo deseable es que donde pone + info aparecieran los enlaces de la información adicional.

Información básica sobre Protección de Datos	
Responsable	Ediciones Warren&Brandeis, S.A. +info...
Finalidad	Gestionar el envío de información y prospección comercial +info...
Legitimación	Consentimiento del interesado +info...
Destinatarios	Otras empresas del grupo Warren&Brandeis, Inc. Encargados de Tratamiento fuera de la UE, acogido a "Privacy Shield" +info...
Derechos	Acceder, rectificar y suprimir los datos, así como otros derechos, como se explica en la información adicional +info...
Información adicional	Puede consultar la información adicional y detallada sobre Protección de Datos en nuestra página web: http://www.warrenbrandeis.com/protecciondatos/info/

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

Derecho de información del usuario en la recogida de datos

Las personas interesadas a los que se soliciten datos personales deberán ser previamente informados de modo expreso, preciso e inequívoco:

- De la existencia de un fichero o tratamiento de datos de carácter personal, de la finalidad de la recogida de éstos y de los destinatarios de la información.
- Del carácter obligatorio o facultativo de su respuesta a las preguntas que les sean planteadas.
- De las consecuencias de la obtención de los datos o de la negativa a suministrarlos.
- De la posibilidad de ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición. Se le conoce como derecho ARCO

Conocer las reglas y pasos legales para utilizar correctamente el e mail marketing

- De la identidad y dirección del responsable del tratamiento o, en su caso, de su representante. Cuando el responsable del tratamiento no esté establecido en el territorio de la Unión Europea y utilice en el tratamiento de datos medios situados en territorio español, deberá designar, salvo que tales medios se utilicen con fines de tránsito, un representante en España, sin perjuicio de las acciones que pudieran emprenderse contra el propio responsable del tratamiento.

El consentimiento requiere especial relevancia, ya que la voluntad del usuario para recibir información tiene que existir de forma fehaciente.

Selección de herramientas de e mail marketing. abordaremos y compararemos diferentes herramientas

PLATAFORMA	¿QUÉ INCLUYE GRATIS?	COMENTARIOS
Benchmark	<ul style="list-style-type: none">•2000 suscriptores•14.000 correos/mes•Formularios web•Gestión de listas	Los números de Benchmark y MailChimp son similares. Tiene un editor de arrastrar y soltar. El plan gratis no incluye todas las funcionalidades. (análisis)

Selección de herramientas de e mail marketing. abordaremos y compararemos diferentes herramientas

PLATAFORMA	¿QUÉ INCLUYE GRATIS?	COMENTARIOS
MailChimp	<ul style="list-style-type: none">•2000 suscriptores•12.000 correos/mes•Informes•Gestión de listas•Funcionalidades para móviles	<p>Importante: no se puede utilizar su soporte, ni por correo ni por chat y los emails que envíes tendrán un pequeño banner publicitario (análisis).</p>

Selección de herramientas de e mail marketing. abordaremos y compararemos diferentes herramientas

PLATAFORMA	¿QUÉ INCLUYE GRATIS?	COMENTARIOS
Mailrelay	<ul style="list-style-type: none">• 3.000 suscriptores• 15.000 correos/mes• Autoresponder• Soporte técnico• Servidores antispam• Plantillas responsive	Puede incluirse en spam si las bb.dd no son propias

Conocer qué tipo de usos dar a las listas de distribución en educación

Saber cuidar y establecer una relación de confianza con alumnos, compañeros y el resto de los que conforman la comunidad educativa es esencial para el crecimiento y desarrollo de todos. Por ello es importante enfocar claramente qué tipo de usos dar a las listas de distribución y qué técnica utilizar para alcanzar nuestro objetivo.

La principal función de una lista de distribución es enviar un mensaje masivo a un grupo de contactos.

Partiendo de esta base podríamos darle los siguientes **usos**:

- Dar información relevante del sector educativo en líneas generales, esto se suele agradecer porque no todo el mundo anda pendiente de periódicos, ni medios y en ocasiones se encuentran con la información cuando hay que ejecutarla.

Conocer qué tipo de usos dar a las listas de distribución en educación

- Dar soporte de incidencias, siempre es mejor adelantarse a los acontecimientos y cuando hay un problema que afecta a una gran mayoría de la comunidad o la marca, enviar un mensaje directo casi en tiempo real puede hacer que si no ganas su confianza, debido a lo sucedido, suele funcionar que o no la pierdes o la afianzas.
- Informar sobre eventos, convivencias, acciones sociales, excursiones
- Logros o palmarés de los alumnos, equipos y profesores
- Lanzar ofertas extracurriculares
- Posgrados, monografías
- Matriculación
- Horarios y nombre de los profesores que conforman el cuadro docente

Tenemos que tener en cuenta que si hacemos uso del email marketing debemos incluir una **estrategia**. Es conveniente ponernos en la clave de a quien enviamos hacemos el envío y para qué sin olvidarnos de segmentarla por género, edad, procedencia y demás personalizando la misma.

¡Muchas gracias!
