

Manual de Marketing

Marketing

Marketing, esta como todas las demás opciones del menú cuenta con opciones para **Agregar, Buscar, Ver, Actualizar y Borrar**, eso lo hace dentro de la **Tabla** que maneja la información, en este caso **Campañas**.

5.- Marketing



Agregar Campaña

Las Campañas tiene en nuestra plataforma la siguiente consideración a los **campos** que esta contendrá como ejemplo **Nombre de la Campaña**, un campo para introducir información específicamente para nombre de Campaña, un error muy llamativo sería tener en el campo **Nombre de la Campaña : 16/05/2024**, Cualquier usuario podrá darse cuenta que esa información no debería de ir en el nombre de la Campaña sino en el campo **Fecha : 16/05/2024** es relativamente sencillo e intuitivo.

¿Cómo Agregar mi Campaña?:

Agregar es sencillo porque al darle clic en el botón de Agregar te lleva a la página que contiene el formulario para agregar y ese formulario tiene un conjunto de campos que necesita para que esté en línea es muy intuitivo solo llena los campos que se te piden en cada área identificada por el nombre del campo que tiene relación a la **Tabla Campañas** y que cada campo describe y ubica a la **Campaña** que agregas.



Agregar Campaña

Nombre:

Descripcion:

Asunto:

Cuerpo del Mensaje:

A Continuación describo la tabla **Campañas**, sus campos y con una descripción del porque necesitamos esa información para nuestro registro.

- **Id:** Identificador único para cada carrera en la base de datos.
- **Nombre:** Nombre de la Campaña.
- **Descripción:** Describe la campaña de forma específica

- **Asunto:** Asunto de la campaña que irá en los correos como Asunto.
- **Contenido:** el contenido de la Campaña que se mostrará en los correos.
- **Hora y Fecha de inicio:** esta es la hora y fecha de inicio de la campaña para que desde ahí se empiezan a enviar los correos la Campaña.
- **Hora y Fecha de Fin:** la fecha en que se terminara de enviar los correos de la Campaña.
- **Estado:** esto nos permite saber si la campaña esta Activa o Inactiva y puede estarlos aun en las fechas de Campaña y respetara su estado en caso de ser inactiva aunque esté dentro de la fecha no se enviaran los correos.
- **Id de usuario:** Identificador de la persona que creó la campaña.
- **Fecha de creación:** fecha de creación del registro en el sistema.

¿Como Buscar mi Campaña?:

La opción de Buscar es intuitiva se te pide Búsqueda de Campaña por nombre te presenta la información referente a las Campañas de ese usuario con todos sus campos en una tabla con los campos organizados en Vertical y los registros en Horizontal y dentro de cada campo los **datos**.

Búsqueda de Campaña por nombre

Nombre:

[Buscar](#)

Tabla de Campañas

ID	Nombre	Descripción	Asunto	Cuerpo del Mensaje	Estado	Ac
1	Deepbible	Prospectos para la biblia	Descubre el Secreto de DeepBible	¡Hola!, Te presentamos DeepBible . La plataforma de búsqueda bíblica "DEEPBIBLE" ofrece a los usuarios una herramienta poderosa para explorar y estudiar las Escrituras de manera eficiente y sencilla.	Activo	E E C

Una vez identificado puedes realizar acciones sobre este registro, acciones como **Editar**, **Eliminar** y **Campaña**.

¿Cómo ver mi Carrera?:

Esto es aun mas simple solo seleccionas en el menú izquierdo la opción que indica ver dentro de la Etiqueta que corresponde a Ver y dale un clic y te llevará a visualizar los datos en una tabla como la que verás a continuación.

Tabla de Campaigns Activas					
ID	Nombre	Descripcion	Asunto	Cuerpo del Mensaje	Estado
1	Deepbible	Prospectos para la biblia	Descubre el Secreto de DeepBible	<p>¡Hola!, Te presentamos DeepBible.</p> <p>La plataforma de búsqueda bíblica "DEEPBIBLE" ofrece a los usuarios una herramienta poderosa para explorar y estudiar las Escrituras de manera eficiente y precisa.</p> <p>COMO LO HACE?</p> 	Activo

Una vez identificado puedes realizar acciones sobre cualquier registro, acciones como **Editar**, **Eliminar** y **Campaña**

El botón de Campaña: lo podrá distinguir fácilmente en azul con la palabra Campaigns y esto nos llevará a la opción de Buscar prospectos y la asignará a la campaña que seleccionó.



¿Cómo Editar o actualizar mi Campaña?

Editar o Actualizar es sencillo porque al darle clic en el botón de actualizar dentro de las acciones te lleva a la página que contiene el formulario para actualizar y ese formulario tiene un conjunto de campos pero en esta vez contienen datos del registro consultado es muy intuitivo solo modifica los campos que deseas actualizar y deja los demás como deseas que queden.

Nombre:

Deepbible

Descripción:

Prospectos para la biblia

Asunto:

Descubre el Secreto de DeepBible

Cuerpo:

```
<!DOCTYPE html>
<html lang="ES">
<head>
  <meta charset="UTF-8">
  <meta name="viewport" content="width=device-width, in
  <title>Explora DeepBible: Tu Herramienta de Estudio Bíblic
</head>
<body>
  <h2>¡Hola!, Te presentamos <a href="https://biblia.esforz
  <h3>La plataforma de búsqueda bíblica "DEEPBIBLE" ofrec
```

Fecha de inicio:

2024-05-01 23:07:16

¿Cómo Borrar mi Campaña?:

Borrar es sencillo porque al darle clic en el botón de borrar dentro de las acciones te lleva a la página que contiene el formulario para borrar y ese formulario tiene un procedimiento de confirmación que verifica tu decisión de eliminar el registro o no eliminarlo.

Te muestra el registro que has seleccionado para eliminar y te muestras la opción de eliminar o cancelar, si cancelas la eliminación te lleva a ver los datos de la tabla nuevamente y veras que el registro continúa ahí, pero si das clic en el botón de eliminar genera el proceso de eliminación y te lleva a ver los datos de la tabla pero sin el registro que seleccionaste toda vez que lo eliminó y esto es permanente, no hay forma de volver atrás así que se cuidadoso con lo que eliminas.

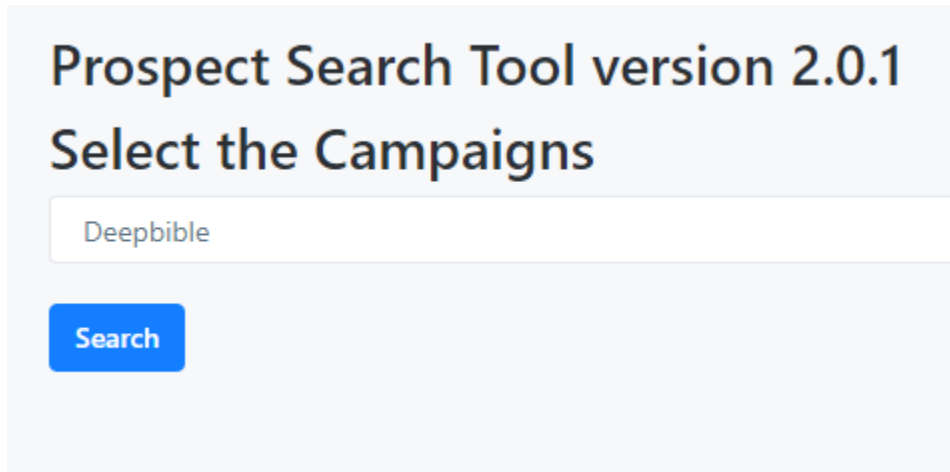
Confirmar Eliminación de la Campaña

¿Estás seguro de que deseas eliminar la campaña "Deepbible", descripción "Prospectos para la biblia" Estado "Activo"? Esta acción no se puede deshacer.

¿Cómo Buscar prospectos a mi Campaña?:

Buscar prospectos usa dos pasos importantes pero esto hacen muchos procesos por sí solos:

1. Lo que hace es llevarte a la página que se llama: Herramienta de Búsqueda de Prospectos Versión 2.0.1 (**Prospect Search Tool version 2.0.1**)
 - a. Nos permite escoger la campaña a la que buscarás prospectos y te presenta la opción de buscar campaña por su nombre dando un selector de datos con el nombre de las campañas y debes de presionar el botón de Search o Buscar.



Prospect Search Tool version 2.0.1
Select the Campaigns

2. Una vez que se escogió te lleva a la misma pagina pero te da las opciones de búsqueda de palabras donde debes de escribir palabras que coincidan con tu campaña:
 - a. Te colocara la opcion de busqueda de dominios paso 1 (Domain search step 1) y deberás de colocar palabras de la siguiente manera para una campaña bíblica: iglesias, iglesias cristianas, teología, grupos teológicos, estudio de la biblia, ... etc. y debes de presionar el botón de Search o Buscar, además para que sea de información te mostrará una tabla de las búsquedas que has realizados y los dominios encontrados.
 - b. Puedes hacer las búsquedas por palabra las veces que creas necesaria con combinación de palabras que tu creas convenientes.

Prospect Search Tool version 2.0.1

Domain search step 1

Search by words for Google.

Search

Search for e-mails of the given words step 2

Dominios

Id	Uri	Search	Status	Fecha
1	newlifeiglesia.org	Iglesia+Cristiana	31	2024-05-13 12:15:54
2	iglesiacristianapuentedevida.org	Iglesia+Cristiana	31	2024-05-13 12:15:54
3	iglesiacristianase.org	Iglesia+Cristiana	31	2024-05-13 12:15:54

Nota: Siendo muy claros usamos el buscador de Google para realizar nuestras búsquedas por palabras ya que está activada la opción de: (Search by words for Google.com.) Esta es una **técnica legal** conocida como Scraping o raspado de datos, donde el buscador nos devuelve información de la búsqueda que nosotros necesitamos y solo tomamos los nombres de dominios que es lo que nos interesa.

3. Después debes de dar clic en el enlace (Search for e-mails of the given words step 2) que nos llevará a la siguiente página y el paso 2

Prospect Search Tool version 2.0.1

Search for e-mails from potential customers for the given words

Look for emails from the web pages of the campaign.

Status 30 for forwarding urls

Search

Domain search step 1

Initial list of domains

Number of domains found = 0

Number of remaining domains = 34

Number of emails found = 8

Number trusted emails found = 8

4. Lo que debes de hacer es:

- Darle clic en el botón (Search) o buscar dejar que esté activada la opción de (Look for emails from the web pages of the campaign.) que indica que buscare en los dominios encontrados en el paso 1.
- Llevarás el control de estos datos que especifican que has encontrado 34 dominios pueden ser más dependiendo de tus resultados:

Initial list of domains

Number of domains found = 0

Number of remaining domains = 34

Number of emails found = 8

Number trusted emails found = 8

- El proceso se mostrará de la siguiente manera cuando esté buscando los correos, debes de ser paciente porque está leyendo por ti la pagina y buscando la mayor cantidad de correos.:

dominio:
newlifeiglesia.org

dominio:
iglesiacristianapuentedevida.org

dominio:
iglesiacristianase.org

dominio:
avivamientophilly.com

dominio:
centrodevida.org

dominio:
emanuel-sa.org

- d. Llevarás siempre el control en la lista de dominios mientras exista dominio en esta lista: `Number of remaining domains = 34` continuaras dándole clic cada vez que se detenga en el botón (Search) o buscar.

Initial list of domains

Number of domains found = 6
Number of remaining domains = 28
Number of emails found = 8
Number trusted emails found = 8

dominio:
canaan.church

dominio:
tcspringvalley.org

- e. Verás que se incrementa la opción de `Number of domains found = 0` y también incrementa la opción de `Number of emails found = 8` por lo que debes de continuar dando clic hasta que la opción `Number of remaining domains = 0` quede en ceros.

Initial list of domains

Number of domains found = 34

Number of remaining domains = 0

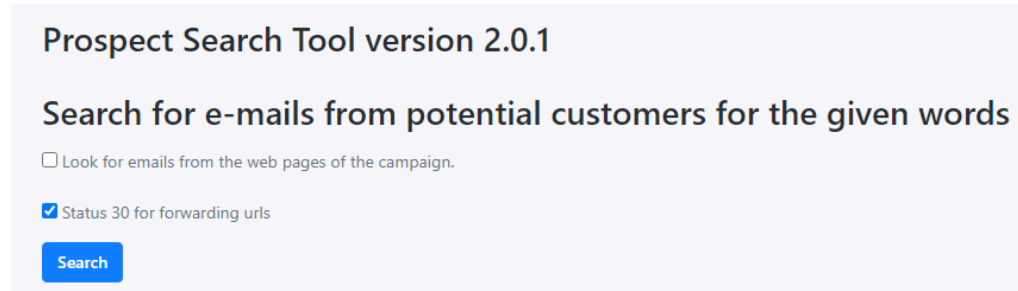
Number of emails found = 8

Number trusted emails found = 8

Nota: Este paso tiene la función de tomar los dominios encontrados y acceder a ellos mediante la técnica legal de OBTENCIÓN DEL CONTENIDO y el dominio regresa la información de su página, el servidor mediante el algoritmo lee la página y busca correos electrónicos dentro de ella, como la página principal siempre se coloca los datos de contacto a los dominios el algoritmo encuentra correos y los agrega a una base de datos de LEADS FRÍOS.

- Los procesos internos son los siguientes de los correos encontrados los coloca en una base de datos para enviarlos el viernes a las nueve de la mañana, el servidor ejecuta un código llamado CRON que hace esa tarea todos los viernes a la 9:00 A.M.
 - EL algoritmo no deja que se almacenen correos repetidos
 - Además una vez enviado el correo de la campaña se desactiva la opción de envío, porque solo lo envía una vez por correo.
 - Si la persona reacciona a nuestro correo por la **técnica legal** llamada PIXEL DE SEGUIMIENTO cambia el estado del correo a CALIENTE, lo que indica que ese correo ha sido visto y que también les ha interesado nuestro correo porque acudieron al llamado y llegaron a la página que les pedimos visitar.
 - Si el correo es abierto y el usuario cancela la suscripción de envíos de correos es guardada su elección y de nuestro dominio no se vuelven enviar más correos a ese usuario de correo electrónico.
5. Si Después de haber hecha la búsqueda y deseas darle otro análisis a los dominios puede colocar los dominios en el estado 30 para que los vuelvas a buscar y regresar al paso 4 de este manual para eso:

- a. Debes de seleccionar la opción **Status 30 for forwarding urls** y quitar la selección de **Look for emails from the web pages of the campaign**, y darle un clic en el botón de (Search) o buscar como se muestra a continuación.



Prospect Search Tool version 2.0.1

Search for e-mails from potential customers for the given words

Look for emails from the web pages of the campaign.

Status 30 for forwarding urls

Search

- b. y regresar al paso 4 de este manual.

Nota: ¿cuándo hacer la búsqueda nuevamente de los dominios? Cuando quieras activar la campaña nuevamente.

Por último información legal de el envío masivo de correos:

No olvidemos que los correos electrónicos siempre termina en usuarios que a su vez son personas con derechos y responsabilidades, ellos tiene el derecho a la Protección de datos por lo que no se debe de enviar correos a las personas sin su consentimiento.

¿Cómo afecta la Ley de Protección de Datos al correo electrónico?

La Ley de Protección de datos afecta al correo electrónico en cuatro aspectos clave:

Necesidad de obtener el consentimiento explícito (siempre que no sea de aplicación otra base jurídica): El correo electrónico es un dato personal e implica que responsables y encargados del tratamiento deben tener una base jurídica que legitime el tratamiento de las direcciones de email, bien sea el consentimiento explícito del interesado (consentimiento para el correo electrónico, que normalmente se recoge marcando una casilla de aceptación en formularios de suscripción) o bien se cumpla una o varias de las condiciones del artículo 6 del RGPD¹.

¹ <https://protecciondatos-lopd.com/empresas/ley-correo-electronico-texto-lopd-rgpd/>

Mantener la confidencialidad: A la hora de enviar el mismo correo a más de un destinatario, deberemos colocar las direcciones en el apartado CCO (copia oculta) para evitar que estos tengan acceso al resto de direcciones a las que hemos enviado el email. También debemos ser precavidos a la hora de enviar datos personales por email, especialmente si se trata de emails enviados a varios destinatarios.

Cumplir con la obligación de informar: Requiere incluir un texto de protección de datos para email o texto LOPD, que cumple la función de primera capa informativa sobre el tratamiento de datos. Este texto de protección de datos para email incluirá también un enlace a la política de privacidad de la empresa (segunda capa informativa), en la que se ofrece toda la información detallada sobre el tratamiento de datos.

Formalizar un contrato de encargo de tratamiento: aquellas empresas, organizaciones o profesionales que recurran a plataformas de email marketing para realizar sus envíos comerciales (promociones, newsletters, notas de prensa, etc.), deben formalizar con estas plataformas un contrato de encargo de tratamiento (que en la mayoría de los casos tomará la forma de un contrato de adhesión, por lo que es importante asegurarse de que la plataforma escogida cumple con las obligaciones del RGPD, especialmente si está fuera de la UE). Además, en la información sobre el tratamiento que faciliten a los interesados, deberán incluir como destinatario de sus datos a la plataforma de email marketing usada.

Es importante señalar que cuando hablamos de direcciones de email personales, nos referimos a direcciones de correo electrónico de personas físicas incluidas las corporativas, quedando excluidas direcciones genéricas como, por ejemplo, info@empresa.com.

Cabe recordar que el consentimiento para el tratamiento del correo electrónico no es el mismo que el consentimiento para recibir comunicaciones comerciales, por lo que se debe recabar cada uno por separado o de forma claramente diferenciada.

*Y recuerda, los usuarios pueden apuntarse a la Lista Robinson para impedir que las empresas les envíen información por email, correo ordinario, teléfono móvil o fax, por lo que deberás consultarla antes de enviar correos electrónicos a dirección que no hayas obtenido directamente del destinatario.

Nuestra política de envío de correos electrónicos incluye la opción de cancelar la suscripción, lo cual nos protege legalmente al brindar a nuestros usuarios la posibilidad de dejar de recibir correos de nuestra plataforma. Al mismo tiempo, esta opción garantiza que, una vez que un usuario manifieste interés y visite nuestro sitio web, está aceptando recibir publicidad de nuestra empresa.

Esta práctica se basa en el hecho de que los correos electrónicos que recolectamos provienen de fuentes de dominio público, donde los usuarios han proporcionado voluntariamente su dirección de correo electrónico con la intención de ser contactados.

Por el momento la versión de este manual está actualizada hasta el 24 de mayo del 2024