

 Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

▾ Marketing

▾ Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

Analizar métricas

 [Edit on GitHub](#)

Para entender el motivo por el que una campaña de marketing por correo electrónico tuvo éxito o no, es necesario controlar varias métricas clave. La información que obtenga de estas métricas será útil para optimizar sus próximas campañas. La aplicación **Marketing por correo electrónico** de Odoo lleva seguimiento de varias **Métricas clave** que podrá interpretar mediante **Informes** para mejorar las siguientes campañas.

Ver métricas

Después de enviar un correo masivo, los resultados para esa campaña en particular se muestran en varios lugares.

Vaya a **Marketing por correo electrónico** ▸ **Correos** para acceder a las métricas de un correo en específico. Busque el correo en la vista de lista y use los encabezados de las columnas para ver los resultados correspondientes. Haga clic en uno de los correos en la lista para abrir su registro.

Las métricas detalladas aparecen en la parte superior del registro como botones inteligentes.

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

El porcentaje de correos electrónicos abiertos por los destinatarios en comparación con el número total de correos enviados.

En aquellos casos donde se espera una respuesta, como en los correos electrónicos en frío, una tasa alta de apertura puede indicar que el asunto fue lo suficientemente bueno y convincente para que los destinatarios vieran el mensaje.

En casos donde no se espera una respuesta, como en los correos electrónicos promocionales, puede indicar que hay un problema con el correo, por ejemplo, que los enlaces a los productos son incorrectos o que los códigos de cupón no son válidos.

En casos donde se espera una respuesta, una tasa baja de apertura puede indicar que el asunto no logró llamar la atención de los destinatarios o que el mensaje llegó a la carpeta de spam o de correo no deseado.

Nota

Los motivos por los que los correos electrónicos suelen llegar a las carpetas de spam de los destinatarios podrían ser porque el remitente tiene mala reputación (por ejemplo, tienen una tasa alta de cancelación de suscripciones o correos previos marcados como spam, etc.) o porque los **registros DNS correctos no están configurados**.

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

▼ Marketing

▼ Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

Una tasa alta de respuestas puede indicar que los destinatarios se identificaron con su correo, lo que hizo que interactuaran con este o proporcionaran comentarios.

Una tasa baja de respuestas podría indicar que el mensaje no tenía relevancia o que su llamada a la acción no era clara.

Tasa de clics

La *Proporción de clics* que mide el porcentaje de destinatarios que hicieron clic en un enlace dentro del mensaje en comparación con el número total de correos electrónicos enviados.

Una tasa de clics alta puede indicar que el contenido del correo fue relevante y estaba dirigido a la audiencia adecuada. Los destinatarios se sintieron motivados a hacer clic en los enlaces que recibieron y es probable que el contenido les haya parecido interesante.

Una proporción de clics baja puede indicar que hay problemas con el público objetivo o con el contenido. Es posible que los destinatarios no se sintieran motivados por las llamadas a la acción, en caso de que las hubiera, o que el mensaje estuviera dirigido a las personas incorrectas.

Tasa de recepción

Esta proporción mide el porcentaje de correos electrónicos que se entregaron **con éxito** en comparación con el número total de correos electrónicos enviados.

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

correos de este mensaje o con la autenticación del remitente. Consulte la sección [Análisis de correos masivos](#) para obtener más información.

Tasa de devolución

Esta tasa mide el porcentaje de correos electrónicos que **no se entregaron con éxito** y no llegaron a la bandeja de entrada del destinatario en comparación con el número total de correos enviados.

Una tasa alta de mensajes rebotados podría indicar que hay problemas con la lista de correo que utilizó para el envío o con la autenticación del remitente.

Una tasa de devolución baja puede indicar que la lista de correo que usa está actualizada y que la autenticación del remitente es confiable para los proveedores de correo electrónico. Consulte la sección [Análisis de correos masivos](#) para obtener más información.

Truco

Haga clic en los botones inteligentes correspondientes para ver todos los registros de destinatarios relacionados a cada métrica. Al visualizar los registros filtrados podrá generar varios tipos de informes para realizar un análisis más detallado.

Crear informes de métricas

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

opciones de filtros y grupos.

Los **filtros** que se encuentran en la columna izquierda de las opciones de búsqueda son útiles para mostrar solo los resultados que cumplen con el filtro. Por ejemplo, al seleccionar el filtro *Rebotado* solo aparecerán los correos electrónicos que no pudieron ser entregados.

Agrupar por, que se encuentra en la columna de en medio, se usa para organizar los resultados en grupos y se puede usar con o sin filtros.

Nota

Configurar varias opciones de **Agrupar por** crea grupos anidados, según la opción que seleccione primero. Por ejemplo, si selecciona **Periodo de envío** y luego **Añadir grupo personalizado → Responsable** en la columna **Agrupar por**, todos los resultados se ordenarán *primero* por el periodo de envío y *luego* por el miembro responsable del equipo. Esta es una métrica útil para analizar qué personas del equipo están enviando en volumen o cantidad durante cierto periodo.

Puede verificar esto con la dirección y el orden de las selecciones en el cuadro de grupo que aparece en la barra de búsqueda después de elegir.

Example

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

Para ver lo que tienen en común los destinatarios rebotados, los registros se agrupan con un grupo personalizado dirigido a las **Listas de correo** en función de las listas a las que pertenecen. Después, los registros se filtran con un filtro personalizado con la regla `Creado el >= 01/07/2024 00:00:00` para filtrar según la última vez que se revisó la lista de correo. Este filtro solo incluye a los destinatarios creados el 1 de julio de 2024 o después en el informe.

Add Custom Filter

Match any of the following rules:

Created on

>=

07/01/2024 00:00:00

New Rule

Add Cancel

Con estas configuraciones, es evidente que todos los destinatarios con correos electrónicos rebotados se añadieron después de la última comprobación de la lista. Si se observan más detenidamente los dominios, se aprecia que cada destinatario tiene un dominio de correo electrónico mal formado (por ejemplo, @yao.com en lugar de @yahoo.com), probablemente debido a un error de introducción manual al actualizar la base de datos.

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

☐	07/13/2024 14:38:19	rtaylor@yao.com
☐	07/01/2024 06:12:13	nturner@yao.com

Ver también

Consulte **Buscar, filtrar y agrupar registros** para obtener más información sobre la creación de grupos y filtros personalizados.

Análisis de correos masivos

También puede analizar el éxito entre las campañas de correo si crea un informe de *Análisis de correos masivos*. Vaya a **Marketing por correo electrónico** > **Informes** > **Análisis de correos masivos**.

Aparecerá un tablero con la gráfica de barras correspondiente a las campañas de correo. Por defecto, los **Enviados** están seleccionados y el eje "y" indica el número de registros enviados. Para cambiar la medida, haga clic en el botón **Medidas** y seleccione la necesaria en el menú desplegable.

Example

La siguiente gráfica muestra el número de correos electrónicos abiertos de dos envíos masivos diferentes.

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

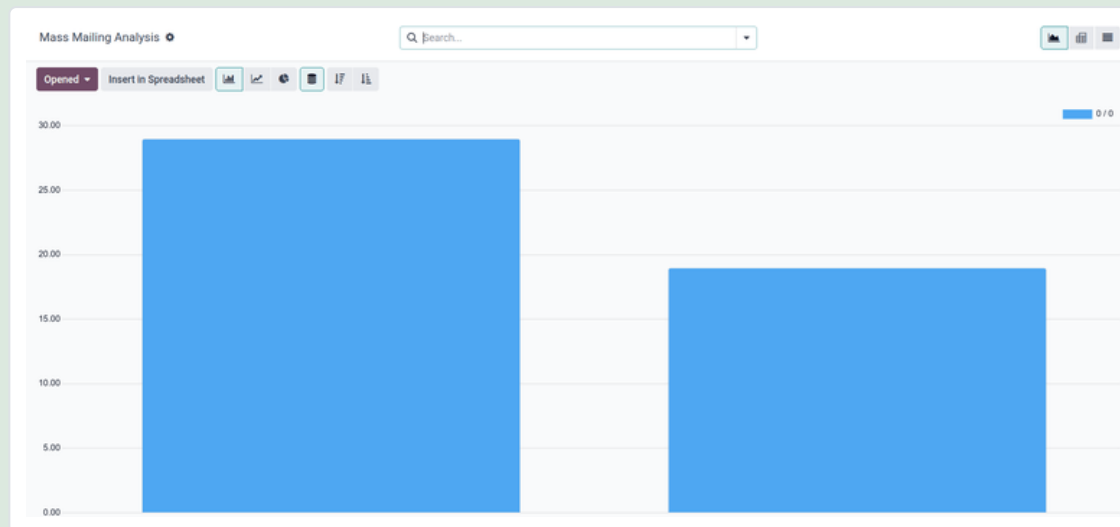
Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

período para empezar a investigar.



Al comparar las dos líneas de asunto, está claro que la línea de asunto del boletín fue menos llamativa, lo que pudo haber provocado una tasa de apertura más baja en comparación con el otro envío masivo.

08/13/2024 16:37:19	Monthly Newsletter		Mitchell Admin	180		66 %
08/05/2024 09:00:00	Top 10 Tips for Growing your Business FAST!		Mitchell Admin	180		93 %

Problemas de entrega

Estos son algunos de los posibles motivos para tener una tasa alta de devolución o una tasa baja de recepción:

Documentos para el usuario

- > Fundamentos de Odoo
- > Finanzas
- > Ventas
- > Sitios web
- > Cadena de suministro
- > Recursos humanos

Marketing

Marketing por correo electrónico

Listas de correo

Gestionar la cancelación de suscripciones (lista de exclusión)

Correo de reactivación de leads perdidos

Analizar métricas

- > Automatización de marketing
- > Marketing por SMS
- > Eventos
- > Encuestas
- > Marketing Social
- > Servicios

correo enviado con una dirección de correo electrónico de dominio del remitente debido a problemas con la **autenticación DMARC**.

- **No configurar los registros DNS adecuados** también puede ocasionar un alto índice de devolución .

Ver también

- Campañas de correo
- Gestionar la cancelación de suscripciones

Obtenga ayuda


[Contactar a soporte](#)
[Pregúntele a la comunidad de Odoo](#)