17/07/2024

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El arte de nutrir ‘leads’: una guía legal para optimizar tus estrategias de marketing

En el competitivo mundo del marketing digital, nutrir leads se ha convertido en una **práctica esencial para convertir prospectos en clientes leales**. Entre las estrategias más efectivas para lograrlo se encuentran el envío de correos electrónicos personalizados, la **creación de contenido valioso y la oferta de webinars** o seminarios gratuitos. Sin embargo, es crucial abordar estas tácticas con un enfoque legal adecuado para **proteger tanto a la empresa como a los usuarios**.

Envío de correos electrónicos personalizados

El envío de correos electrónicos personalizados es una **técnica poderosa para mantener el interés de los leads y guiarlos** a lo largo del embudo de ventas. No obstante, esta práctica está regulada por diversas leyes de protección de datos y privacidad que varían según la región.

Cumplimiento de normativas

1. Reglamento General de Protección de Datos (GDPR): En la Unión Europea, el GDPR establece estrictas normas sobre c**ómo se deben recopilar, almacenar y utilizar los datos personales.**

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |