

# IACADEMY

DE FUNDAMENTOS A ARQUITECTURA DE IA

MÓDULO 19

## Email marketing con IA

Avanzado

iacademy.com — 2026

## MÓDULO 19

# Email marketing con IA

---

**Nivel:** Avanzado

**Autor:** Ricardo Gutierrez

**Publicación:** Mayo 2026

**Plataforma:** iacademy.com

Este material es parte del curso completo de IAcademy.

Uso personal e intransferible. Queda prohibida su redistribución o reproducción sin autorización.

## Por que email marketing sigue siendo el rey

El ROI medio del email marketing es de 36 dolares por cada dolar invertido. Ninguna red social, ninguna plataforma de ads se acerca. Y hay una razon mas profunda: tu lista de email es tuya.

Si mañana Instagram cambia el algoritmo (otra vez), si LinkedIn reduce el alcance organico (otra vez), si Google actualiza el ranking (otra vez), tu lista de email sigue ahi. No depende de ninguna plataforma. Envias cuando quieres, a quien quieres, con el mensaje que quieres.

Tres ventajas concretas sobre otros canales:

1. **Audiencia propia:** no alquilas atencion, la posees. Los seguidores de redes sociales son de la plataforma, no tuyos.
2. **Segmentacion granular:** puedes enviar mensajes diferentes segun comportamiento, intereses, fase del funnel, historial de compra.
3. **Automatizacion perpetua:** una secuencia de bienvenida escrita hoy sigue convirtiendo dentro de 2 años sin que toques nada.

El error comun: pensar que email = spam. Email marketing bien hecho es valor entregado al inbox. La gente no se da de baja de emails que le resultan utiles.

## Brevo setup completo

Brevo (antes Sendinblue) es la herramienta que recomendamos. Plan gratuito con 300 emails al dia. Servidor en Francia (UE, cumplimiento RGPD). Automatizaciones incluidas en el plan gratuito. Alternativas: Mailchimp, ConvertKit, Resend.

### Paso 1: Crear cuenta y configurar

1. Registrate en [brevo.com](https://brevo.com)
2. Completa el perfil de empresa (nombre, direccion, sector)
3. Configura el sender: el email "desde" que veran tus suscriptores

## Paso 2: Verificar dominio (critico)

Sin verificacion de dominio, tus emails van directo a spam. Necesitas configurar tres registros DNS:

**SPF (Sender Policy Framework):** le dice a los servidores de correo que Brevo esta autorizado a enviar emails en nombre de tu dominio.

```
Tipo: TXT
Host: @
Valor: v=spf1 include:sendinblue.com ~all
```

**DKIM (DomainKeys Identified Mail):** firma digital que verifica que el email no fue modificado en transito.

```
Tipo: TXT
Host: mail._domainkey
Valor: [Brevo te proporciona el valor especifico]
```

**DMARC (Domain-based Message Authentication):** politica que indica que hacer si SPF o DKIM fallan.

```
Tipo: TXT
Host: _dmarc
Valor: v=DMARC1; p=quarantine; rua=mailto:dmarc@tudominio.com
```

Configura estos tres registros en tu panel DNS (Cloudflare, Namecheap, etc.). Son copy-paste. En 5-10 minutos, Brevo los verifica y muestra los tres en verde.

### No te saltes la verificacion

Sin SPF, DKIM y DMARC, tus emails tienen alta probabilidad de ir a spam. Es la diferencia entre un 95% de entrega y un 40%. Configuralo antes de enviar un solo email.

## Paso 3: Warm-up del dominio

Un dominio nuevo no tiene reputación. Si envías 1000 emails el primer día, los servidores de correo sospechan y bloquean.

Proceso de warm-up gradual:

- **Semana 1:** 50 emails/día a tus contactos más activos (gente que sabes que abrirá)
- **Semana 2:** 100 emails/día
- **Semana 3:** 250 emails/día
- **Semana 4+:** volumen normal

Durante el warm-up, monitoriza el bounce rate (debe estar por debajo del 2%) y las spam complaints (por debajo del 0.1%).

## Construir tu lista: lead magnets y formularios

Sin lista no hay email marketing. La lista se construye ofreciendo algo de valor a cambio del email. Esto se llama lead magnet.

### Lead magnets que funcionan

- **Guía PDF corta** (5-10 páginas): "Los 7 errores que comete toda PYME con la IA". Resuelve un problema concreto, no es un libro entero.
- **Checklist descargable:** "Checklist de ciberseguridad para tu empresa (20 puntos)". Formato accionable, se usa inmediatamente.
- **Mini-curso por email (5 días):** cada día un email con una lección. Genera hábito de abrir tus emails desde el principio.
- **Plantillas y plantillas:** "10 plantillas de prompt para marketing". Valor inmediato, cero esfuerzo para el suscriptor.
- **Herramienta gratuita:** calculadora, audit tool, quiz. Requiere email para ver resultados.

La regla: el lead magnet debe resolver un problema concreto en menos de 10 minutos. Si es un PDF de 50 páginas, nadie lo lee.

## Formularios de captura

**Formulario inline:** dentro del contenido del blog, entre párrafos. Tasa de conversión: 1-3%. Ventaja: no interrumpe, se integra naturalmente.

**Popup exit intent:** aparece cuando el cursor se mueve hacia cerrar la pestaña. Tasa de conversión: 2-5%. Ventaja: solo se muestra a quien va a irse.

**Landing page dedicada:** página con un solo objetivo: captar el email. Sin navegación, sin distracciones. Título, descripción del lead magnet, formulario, social proof. Tasa de conversión: 20-40%.

Configura formularios en Brevo (sección "Contacts" > "Forms") o usa tu propio HTML con la API de Brevo.

## Las 5 secuencias esenciales

Una secuencia es una serie de emails automáticos que se disparan por un evento (suscripción, compra, inactividad). Las configuras una vez y funcionan indefinidamente.

### 1. Secuencia de bienvenida (3-5 emails)

Se activa cuando alguien se suscribe. Es tu primera impresión. La tasa de apertura de emails de bienvenida es 4 veces superior a la de emails regulares.

- **Email 1 (inmediato):** Gracias por suscribirte. Entrega del lead magnet. Breve presentación de quien eres y que van a recibir.
- **Email 2 (día 2):** Tu mejor contenido. El artículo o recurso que más engagement genera. "Si solo pudieras leer una cosa nuestra, sería esto."
- **Email 3 (día 4):** Caso de éxito o tutorial práctico. Demuestra que lo que enseñas funciona.
- **Email 4 (día 7):** Presentación suave de tu producto o servicio. No vendes directamente, explicas cómo resuelve un problema.
- **Email 5 (día 10):** CTA directo. Oferta, descuento de bienvenida, o invitación a una demo. El suscriptor ya te conoce.

## 2. Secuencia de nurturing

Para suscriptores que no están listos para comprar. Contenido de valor semanal o quincenal. Artículos del blog, tips, herramientas. El objetivo: mantenerte en su radar hasta que estén listos.

## 3. Secuencia de venta

Se activa por un trigger de comportamiento: el suscriptor visita la página de precios, abre 3+ emails seguidos, o clicka en un enlace de producto. 3-5 emails en 7 días con urgencia real (no falsa).

## 4. Secuencia post-compra

Onboarding del cliente. Tutoriales de uso, mejores prácticas, soporte proactivo. Después: pedir review, ofrecer upsell o cross-sell.

## 5. Secuencia de re-engagement

Para suscriptores inactivos (90+ días sin abrir). 2-3 emails: "Te echamos de menos", contenido premium exclusivo, oferta especial. Si no reaccionan después de 3 intentos, eliminalos de la lista.

# Escribir emails con IA

## Subject lines (asuntos)

El asunto determina si el email se abre o se ignora. Reglas:

- Menos de 50 caracteres (en móvil se cortan)
- Curiosidad o beneficio directo
- Sin MAYUSCULAS, sin exclamaciones múltiples, sin "GRATIS!!!"
- Nunca "Newsletter #47" ni "Boletín semanal"

Prompt para Claude:

Genera 10 subject lines para un email que promociona un curso de productividad con IA para founders.

Requisitos: menos de 50 caracteres, sin emojis, sin clickbait.

Incluye 2 variantes A/B para testear.

Estilo: como si un amigo te recomendara algo, no como una empresa.

Ejemplos buenos: "3 automatizaciones que te ahorran 5h/semana", "por que deje de usar ChatGPT para esto", "tu competidor ya usa esto".

## Body copy con framework PASO

- **Problema:** identifica el dolor del lector en la primera frase.
- **Agitacion:** describe las consecuencias de no resolverlo. Hazlo tangible.
- **Solucion:** presenta lo que ofreces como la solucion natural.
- **Oferta:** CTA claro. Un solo enlace, una sola accion.

Prompt para Claude:

Escribe un email de venta para el curso "Productividad con IA para founders". Usa el framework PASO (Problema, Agitacion, Solucion, Oferta). Maximo 200 palabras. Tono: directo, como un mentor, no como un comercial. Un solo CTA al final. El precio es 149 EUR con 50% descuento esta semana.

Siempre edita el resultado. Añade tu voz, elimina frases genericas, verifica que el CTA funciona.

## A/B testing

Brevo soporta A/B testing nativo. Envia dos versiones del subject line a un 20% de la lista. Despues de 4 horas, el ganador se envia al 80% restante. Testea una variable a la vez: subject, o contenido, o CTA. Nunca todo junto.

## Lead scoring y segmentacion

### Lead scoring

Cada accion del suscriptor suma (o resta) puntos:

- Abre email: +5 puntos
- Clica enlace: +10 puntos
- Visita pagina de precios: +20 puntos

- Descarga lead magnet adicional: +15 puntos
- Compra: +50 puntos
- No abre en 30 días: -10 puntos
- Se da de baja parcial (menos frecuencia): -20 puntos

Cuando un suscriptor llega a 50 puntos, se activa automáticamente la secuencia de venta. Brevo tiene lead scoring integrado en la sección de automatizaciones.

## Segmentación

Segmentar es enviar el mensaje correcto a la persona correcta. Segmentos básicos:

- **Por fuente:** de donde vino (blog, landing page, evento, referido)
- **Por engagement:** activos (abren +50% emails), tibios (20-50%), fríos (menos de 20%)
- **Por comportamiento:** ha visitado precios, ha descargado X recurso, ha completado onboarding
- **Por compra:** clientes vs no clientes, producto A vs producto B

## Deliverability: que tus emails lleguen

De nada sirve escribir el email perfecto si llega a spam. Deliverability es la tasa de emails que llegan al inbox (no a spam, no rebotados).

### Problemas comunes y soluciones

- **Bounce rate alto:** emails que no existen o buzón lleno. Solución: limpia tu lista. Elimina hard bounces inmediatamente. Objetivo: menos del 2%.
- **Spam complaints:** gente que marca tu email como spam. Solución: pon el link de unsubscribe visible (grande, no escondido). Objetivo: menos del 0.1%.
- **Contenido spammy:** palabras trigger como "GRATIS", "OFERTA INCREÍBLE", "URGENTE". Evita mayúsculas, exclamaciones múltiples, y promesas exageradas.
- **Frecuencia excesiva:** más de 3 emails por semana para nurturing cansa. 1 al día máximo en secuencias de venta (y solo por 5-7 días).
- **Lista sucia:** emails antiguos, bounces acumulados, spam traps. Limpia regularmente.

## Sunset policy

Política de eliminación de suscriptores inactivos:

1. 60 días sin abrir: mueve a segmento "inactivos"
2. Envía secuencia de re-engagement (2-3 emails)
3. Si no reaccionan en 30 días más: elimina de la lista

Una lista de 5.000 suscriptores activos genera más revenue que una de 50.000 con el 90% inactivos. La lista pequeña y activa tiene mejor reputación de sender, mejor deliverability y mejores métricas.

## Automatización con n8n

El workflow estrella: nuevo artículo publicado, resumen generado con IA, email enviado automáticamente a suscriptores activos.

### Workflow: artículo a newsletter automática

Nodo 1: Webhook o RSS Feed

- Trigger: nuevo post detectado en tu blog RSS

Nodo 2: HTTP Request

- Descarga el contenido del artículo

Nodo 3: Claude / OpenAI

- Prompt: "Resume este artículo en 3 líneas para un email newsletter. Incluye un CTA para leer el artículo completo. Tono: directo, útil, sin relleno."

Nodo 4: Brevo API (Send Email)

- To: lista "suscriptores\_activos"
- Subject: título del artículo
- Body: resumen generado + link al artículo

Este workflow elimina el trabajo manual de crear newsletters. Publicas contenido, el email se envía solo. Puedes añadir un nodo intermedio de aprobación humana (Slack notification con botón aprobar/rechazar) si quieres revisar antes de enviar.

## Otros workflows utiles

- **Lead magnet delivery:** formulario enviado en tu web -> n8n webhook -> Brevo add contact + send email con PDF adjunto
- **Alerta de lead caliente:** suscriptor visita pagina de precios 3+ veces -> n8n -> Slack notification a ventas
- **Limpieza de lista:** cron semanal -> n8n consulta Brevo API por contacts inactivos 90+ dias -> mueve a segmento "sunset"

## Cold email y compliance

Cold email (email a gente que no te conoce) es legal en B2B bajo ciertas condiciones. Es un canal diferente al email marketing: distintas herramientas, distinto dominio, distintas reglas.

### Reglas legales (España)

- **LSSI:** puedes enviar cold email B2B si el destinatario es una empresa y el contenido esta relacionado con su actividad profesional. Siempre incluir opcion de unsubscribe.
- **RGPD:** base legal de interes legitimo para comunicaciones B2B. Documenta tu base legal y ten registro de consentimiento.
- **Limite:** no envíes mas de 2-3 follow-ups. Si no responden despues de 3 intentos, para.

### Herramientas de cold email

- **Instantly:** warm-up integrado, rotacion de buzones, analytics. Desde 30 USD/mes.
- **Lemlist:** personalizacion de imagenes, secuencias multi-canal (email + LinkedIn). Desde 59 USD/mes.

### Nunca mezcles dominios

No uses tu dominio principal (tudominio.com) para cold email. Si te marcan como spam, destruyes la reputacion de tu dominio de marketing. Usa un subdominio dedicado: `outreach.tudominio.com` .

## 10 templates de email

Plantillas listas para adaptar a tu negocio:

1. **Bienvenida:** Gracias + entrega lead magnet + que esperar
2. **Contenido valor:** Articulo destacado + 3 bullet points clave + CTA leer
3. **Tutorial:** Paso a paso de un caso de uso + capturas + CTA probar
4. **Caso de exito:** Problema + solucion + resultado con metricas + CTA
5. **Soft sell:** Historia + como tu producto resuelve + enlace (sin presion)
6. **Hard sell:** Oferta limitada + beneficios + precio + CTA comprar
7. **Post-compra:** Gracias + primeros pasos + enlace soporte + recurso bonus
8. **Pedir review:** Como te esta yendo? + enlace a review + incentivo
9. **Re-engagement:** Te echamos de menos + resumen de lo nuevo + CTA
10. **Upsell:** Ya usas X, prueba Y + beneficio adicional + oferta exclusiva

Cada template se genera con IA en 2 minutos. Adapta tono, datos y CTAs a tu negocio.

## Ejercicio practico

### Ejercicio M19: Setup Brevo + secuencia de bienvenida con IA

1. **Crear cuenta Brevo:** regístrate, configura sender, verifica dominio (SPF, DKIM, DMARC).
2. **Crear lead magnet:** usa Claude para generar un PDF de 5 paginas sobre un tema de tu sector. Formato checklist o guia rapida.

3. **Crear formulario:** configura un formulario de captura en Brevo. Conectalo a tu lista principal.
  4. **Escribir secuencia de bienvenida:** 5 emails con IA. Usa el framework PASO para el email 4 (soft sell). Revisa y humaniza cada email.
  5. **Configurar automatizacion:** en Brevo, crea un workflow que dispare la secuencia cuando alguien se suscribe.
  6. **Testear:** suscribete tu mismo. Verifica que recibes cada email en la fecha correcta, que los enlaces funcionan, y que no va a spam.
- Bonus:** configura el workflow de n8n "articulo a newsletter" si tienes n8n disponible.

## Conclusiones clave

### Key takeaways del M19

1. Email marketing tiene el ROI mas alto de cualquier canal (36x). Tu lista es tuya, no depende de algoritmos.
2. SPF, DKIM y DMARC son obligatorios. Sin ellos, tus emails van a spam.
3. Lead magnets cortos y accionables (checklist, mini-curso, templates) convierten mejor que PDFs largos.
4. Las 5 secuencias esenciales (bienvenida, nurturing, venta, post-compra, re-engagement) se configuran una vez y funcionan indefinidamente.
5. La IA escribe borradores de emails en segundos. Tu añades personalidad, datos propios y verificas CTAs.
6. Lead scoring automatiza la deteccion de suscriptores listos para comprar.
7. Deliverability depende de: dominio verificado, lista limpia, contenido relevante, frecuencia razonable.
8. n8n automatiza el flujo completo: nuevo articulo publicado, resumen con IA, email enviado automaticamente.
9. Cold email es legal en B2B, pero usa dominio separado y respeta los limites de follow-up.

## **Siguiente: M20 - Remotion: video programatico**

Sabes atraer trafico (SEO) y convertirlo en suscriptores (email). Ahora crea videos automatizados con codigo usando Remotion.

[Ir al Modulo 20](#)

# IACADEMY

[iacedemy.com](https://iacedemy.com)

---

De fundamentos a arquitectura de IA.  
12 módulos prácticos. 24 recursos descargables.  
Quizzes con certificado. Vídeos profesionales.

Empieza gratis en [iacedemy.com/free](https://iacedemy.com/free)

© 2026 IAcademy — Todos los derechos reservados