

cómo ****redactar los mensajes de cada email**

Posted on febrero 20, 2026 by 6qhuw

redactar los mensajes de cada email

de tu secuencia y cómo usar los **Magic Fields de IA**** de folk para lograr una personalización avanzada que realmente conecte con tus leads.**

📌 Parte 1: Cómo redactar los mensajes de cada email de la secuencia

Una secuencia de bienvenida bien redactada puede generar ****4 veces más aperturas**** y ****5 veces más clics**** que las campañas regulares . Aquí tienes una guía email por email, con ejemplos prácticos adaptados a tu nicho.

📄 Email 1: La Bienvenida + Entrega del Lead Magnet

****Objetivo:**** Agradecer, entregar lo prometido y empezar a construir relación .

****Características clave:****

- Envío inmediato (minutos después de capturar el lead)
- Extensión: 200-300 palabras máximo
- Tono: cálido, agradecido, entusiasta

****Estructura recomendada:****

- **Asunto atractivo:**** Haz una pregunta, una promesa o usa el nombre .
 - ***Ejemplos:*** «¡Gracias por conectar, [Nombre]! Aquí tienes tu recurso 📄» / «[Nombre], esto es justo lo que necesitabas para [beneficio]»
- **Agradecimiento personalizado:**** Menciona dónde conectaron (Twitter, grupo de Facebook).
- **Entrega del valor:**** Enlace al PDF/lista prometida.
- **Qué esperar:**** Adelanta brevemente los próximos emails.
- **Llamada a la acción (CTA) suave:**** Invítales a responder o a unirse a tu grupo.

****Ejemplo práctico:****

> ****Asunto:**** ¡Gracias por conectar, [Nombre]! Aquí tienes tu guía ☐
>
> Hola [Nombre],
>
> ¡Qué bien tenerte por aquí! Me alegra mucho que hayas decidido conectar después de lo que compartimos en Twitter sobre [tema que mencionó].
>
> Tal como te prometí, aquí tienes el enlace para descargar tu ****»Guía definitiva para [beneficio del PDF]»**** ☐ [ENLACE]
>
> En este recurso he condensado exactamente lo que funciona para [objetivo concreto]. Espero que te sea de gran utilidad.
>
> Durante los próximos días recibirás algunos correos más con consejos prácticos y recursos que te ayudarán a [lograr su objetivo]. Por supuesto, si en algún momento prefieres no recibirlos, puedes darte de baja con un clic.
>
> ¿Te importaría responderme este correo y contarme un poco más sobre tu mayor desafío con [tema]? Me encantaría conocerte mejor.
>
> ¡Un abrazo!
>
> [Tu nombre]

☐ Email 2: Conexión y Primera Propuesta de Valor (Día 3)

****Objetivo:**** Reforzar la relación, aportar valor adicional y demostrar que entiendes su problema .

****Características clave:****

- Envío: 2-3 días después del primero
- Extensión: similar (200-300 palabras)

****Estructura recomendada:****

1. ****Referencia al primer email:**** «Espero que hayas disfrutado del PDF que te envié...»
2. ****Contenido de valor:**** Comparte un tip práctico, un error común o una historia

breve.

3. **Personalización:** Si respondió al primer email, menciónalo explícitamente.

4. **CTA suave:** Invítales a leer un artículo, ver un video o responder.

Ejemplo práctico:

> **Asunto:** [Nombre], ¿sabes cuál es el error #1 al [hacer X]?

>

> Hola de nuevo [Nombre],

>

> Espero que el PDF de la semana pasada te esté siendo útil. He visto que muchas personas que empiezan con [tema] cometen un error muy común que les hace perder tiempo y resultados.

>

> **El error:** Intentar [acción incorrecta] sin tener [elemento clave].

>

> **La solución:** Antes de lanzarte a [acción], asegúrate de tener [elemento clave]. Por ejemplo, cuando yo empecé, perdí meses hasta que descubrí que lo fundamental era...

>

> Si quieres profundizar en esto, tengo un video en YouTube donde lo explico con más detalle: [ENLACE]

>

> ¿Te resuena esto? Cuéntame si alguna vez has cometido este error.

>

> ¡Un abrazo!

>

> [Tu nombre]

□ Email 3: Prueba Social y Casos de Éxito (Día 7)

Objetivo: Demostrar credibilidad, generar confianza y mostrar que tu método funciona .

Características clave:

- Envío: 3-4 días después del segundo

- Tono: inspirador, basado en resultados reales

Estructura recomendada:

1. **Contexto:** «Hoy quiero compartirte algo especial...»
2. **Caso de éxito/testimonio:** Historia breve de alguien que logró resultados.
3. **Conexión con su situación:** Relaciona el caso con el problema que ellos tienen.
4. **CTA suave:** Invítales a imaginar su propio resultado.

Ejemplo práctico:

> **Asunto:** Cómo [Cliente] consiguió [resultado] en solo [tiempo]

>

> Hola [Nombre],

>

> Hoy quiero compartirte la historia de [Cliente], alguien que hace unos meses estaba exactamente donde tú estás ahora.

>

> [Cliente] llegó a mí con el mismo desafío que tú mencionaste: [su desafío]. Probó varias estrategias, pero nada funcionaba hasta que aplicó el método que te comparto en mis recursos.

>

> **El resultado:** En solo [X semanas/meses], [Cliente] logró [resultado concreto: ej. «conseguir sus primeros 10 leads por WhatsApp» o «aumentar sus ventas un 30%»].

>

> Lo mejor de todo es que no necesitó herramientas complicadas ni invertir miles de euros. Solo siguió los pasos que yo mismo utilizo.

>

> Si [Cliente] pudo, tú también puedes. Solo necesitas la estrategia adecuada y la constancia para aplicarla.

>

> ¿Te gustaría saber más sobre cómo lo hizo? En mi próximo email te contaré exactamente cómo puedes dar el siguiente paso.

>

> ¡Seguimos en contacto!

>

> [Tu nombre]

□ Email 4: La Oferta / Llamada a la Conversión (Día 12-14)

Objetivo: Presentar tu producto o servicio como la solución natural a su

problema .

****Características clave:****

- Envío: 4-5 días después del tercero
- Tono: directo pero sin ser agresivo, centrado en beneficios
- ****¡Importante!**** Si en cualquier momento el lead responde, la secuencia debe detenerse automáticamente para no molestar .

****Estructura recomendada:****

1. ****Resumen del viaje:**** «Durante estas semanas te he compartido...»
2. ****Presentación de la solución:**** Tu producto/servicio.
3. ****Beneficios claros:**** Qué problema soluciona y para quién es.
4. ****Prueba social adicional:**** Menciona brevemente otros casos.
5. ****Llamada a la acción clara:**** «Agenda una llamada», «Compra ahora», «Descubre más».

****Ejemplo práctico:****

- > ****Asunto:**** [Nombre], ¿hablamos? Tengo una propuesta para ti
- >
- > Hola [Nombre],
- >
- > Durante estas últimas semanas te he compartido varios recursos y estrategias sobre [tema]: desde el PDF inicial hasta casos de éxito reales y consejos prácticos.
- >
- > Todo esto tiene un propósito: demostrarte que ****es posible conseguir resultados**** con el enfoque adecuado.
- >
- > Precisamente por eso creé [nombre de tu producto/servicio]: una [solución] diseñada para personas como tú que quieren [beneficio principal] sin perder tiempo ni dinero en pruebas que no funcionan.
- >
- > ****¿Qué incluye?***
- > - [Característica 1]
- > - [Característica 2]
- > - [Característica 3]
- >
- > ****¿Para quién es?*** Para emprendedores, profesionales y creadores que...
- >

> **¿Para quién NO es?** Para quienes buscan soluciones mágicas sin esfuerzo.
>
> Si te interesa conocer más detalles y ver si realmente puede ayudarte, te propongo una **llamada estratégica de 20 minutos** (sin compromiso) donde analizaremos tu situación actual y te explicaré cómo podría acompañarte.
>
> **Agenda aquí tu llamada:** [ENLACE]
>
> ¿Hablamos?
>
> Un abrazo,
>
> [Tu nombre]

Email 5 (Opcional): Re-engagement o Cierre (Día 20-25)

Objetivo: Recuperar a quienes no abrieron los anteriores o dar un último empujón.

Características clave:

- Asunto diferente (ej: «¿Te perdiste algo?»)
- Puede ser un resumen de lo enviado o una oferta de «última oportunidad»

—

Parte 2: Magic Fields de IA en folk – Personalización Avanzada

Los **Magic Fields** son campos personalizados impulsados por IA que utilizan los datos de tus contactos para generar contenido altamente personalizado de forma automática . Son la clave para escalar la personalización sin perder calidad.

¿Qué son y cómo funcionan?

Un Magic Field es un tipo de columna especial en folk donde tú escribes una **indicación (prompt)** para la IA. Luego, la IA analiza los datos de cada contacto (nombre, empresa, cargo, notas, etc.) y genera contenido único para cada uno .

Ejemplo básico: Si creas un Magic Field llamado «Rompehielos» con el prompt **«Escribe una frase amigable para romper el hielo con /Nombre de /Empresa basada en su /Cargo»**, folk generará automáticamente una frase personalizada

para CADA contacto .

Paso a paso: Cómo crear un Magic Field

1. **Accede a Contactos:** En tu cuenta de folk, ve a la pestaña **Contactos** .
2. **Añade una nueva columna:** Haz clic en el botón **»+»** para añadir una columna .
3. **Selecciona «Magic Field»:** Elige este tipo de campo especial .
4. **Nombra el campo:** Por ejemplo, «Rompehielos», «Primera Línea Email 2», «Oferta Personalizada» .
5. **Escribe tu prompt:** Sé claro y específico. Usa **variables** escribiendo **«/»** para insertar campos como /Nombre, /Empresa, /Cargo, /Notas .
6. **Genera:** Haz clic en **Generar** (o **Comando + Intro**) para una fila, o selecciona varias filas y pulsa **Comando + Intro** para generarlos en bloque .

□ Ejemplos de prompts para tu estrategia

Aquí tienes prompts listos para usar, basados en los emails que diseñamos:

| Magic Field | Prompt Sugerido | Uso |

|:—|:—|:—|

| **Rompehielos Email 1** | «Escribe una frase cálida y profesional para dar la bienvenida a /Nombre, mencionando que conectamos en Twitter y agradeciendo su interés en /tema_interes (si está disponible en /Notas)» | Primera línea del Email 1 |

| **Contexto Email 2** | «Basado en /Notas (si existe) o en el desafío más común de alguien con cargo /Cargo, escribe una frase que identifique su posible problema con /tema y lo enlace con el error #1 que comentamos» | Transición al contenido del Email 2 |

| **Referencia Email 3** | «Escribe una frase que conecte a /Nombre con un caso de éxito ficticio pero creíble de alguien similar (mismo cargo/industria) que logró /beneficio usando nuestro método» | Introducción al caso de éxito del Email 3 |

| **Beneficio Principal Email 4** | «Basado en el cargo /Cargo de /Nombre y en /Notas, genera una frase que describa el principal beneficio que /nombre_producto ofrece a alguien como él/ella» | Personalización de la oferta en Email 4 |

| **Clasificación de Lead** | «Clasifica a /Nombre como 'Alto interés', 'Interés medio' o 'Bajo interés' basado en /Cargo y /Notas (si hay notas, es alto interés)» | Para segmentar quién recibe ciertos emails |

□ Consejos para prompts efectivos

1. **Sé específico:** Cuanto más claro sea tu prompt, mejor será el resultado . En lugar de «escribe algo bonito», di «escribe una frase amigable de menos de 25 palabras que haga referencia a su cargo».
2. **Usa variables:** Las variables (con «/») son el corazón de los Magic Fields. Permiten que la IA use datos reales de cada contacto .
3. **Limita la extensión:** Para rompehielos, pide 20-30 palabras máximo. Para párrafos, sé explícito con la longitud deseada .
4. **Itera y mejora:** La IA no es perfecta a la primera. Prueba diferentes prompts, revisa los resultados y ajústalos .
5. **Combina con insights humanos:** La IA es una herramienta, no un reemplazo. Revisa siempre los mensajes generados antes de enviarlos .

☐ Precios de Magic Fields en folk

Los Magic Fields están incluidos en tu suscripción de folk con los siguientes límites mensuales :

- **Plan Standard:** 2,000 generaciones de Magic Fields por mes
- **Plan Premium:** 5,000 generaciones de Magic Fields por mes

Para tu escala actual, el plan Standard es más que suficiente.

—

☐ Flujo completo integrado

1. **Capturas un lead** desde Twitter con folkX (obtienes nombre, cargo, empresa, email, y añades notas sobre la conversación).
2. **Los Magic Fields se generan automáticamente** (Rompehielos, Contexto, etc.) basados en tus prompts y los datos del contacto.
3. **Activas la secuencia de 4 emails**, donde cada uno usa las variables de los Magic Fields para personalizar al máximo el contenido.
4. **La IA trabaja por ti**, adaptando cada mensaje a cada lead de forma única y escalable.
5. **Monitoreas resultados** (aperturas, clics, respuestas) y ajustas prompts o contenido según lo que funciona mejor .

¿Te gustaría que profundice en algún aspecto concreto, como la configuración técnica de las variables en folk o cómo interpretar los análisis para optimizar tus secuencias?