

¿Qué son las secuencias de email en folk y por qué usarlas?

Posted on febrero 20, 2026 by 6qhuw

¡Perfecto! Ahora vamos a profundizar en cómo configurar **secuencias de email automatizadas dentro de folk** para nutrir a esos leads que capturas desde Twitter (y tu grupo de Facebook). Te explicaré paso a paso, desde la configuración inicial hasta las mejores prácticas para que tus correos no caigan en spam y realmente conviertan.

📄 ¿Qué son las secuencias de email en folk y por qué usarlas?

Una **secuencia de correos electrónicos** es una serie de mensajes automatizados que se envían a tus contactos a lo largo del tiempo, según condiciones y tiempos que tú defines . En folk, estas secuencias están totalmente integradas con tu CRM, lo que significa que cada interacción queda registrada automáticamente en el perfil del contacto .

Beneficios clave para tu estrategia:

- **Automatización de seguimientos:** Una vez configurada, la secuencia trabaja 24/7 sin intervención manual .
- **Personalización profunda:** Puedes usar los datos del CRM (no solo el nombre, sino también sus intereses, desafíos, etc.) para crear mensajes que realmente conecten .
- **Aumento de conversiones:** Los estudios muestran que el primer email de seguimiento puede aumentar tus posibilidades de obtener respuesta en un **49%** .
- **Todo centralizado:** Las respuestas de los leads se sincronizan con folk, manteniendo el historial completo en un solo lugar .

⚙️ Configuración paso a paso de secuencias en folk

Requisito previo importante

Las secuencias de email en folk solo están disponibles cuando configuras un **remitente personalizado (Custom Sender)** . Debes conectar una cuenta de correo electrónico (Gmail, Outlook, etc.) que folk utilizará para enviar los mensajes .

Paso 1: Acceder a la función de secuencias

1. Desde tu cuenta de folk, navega a la sección de **Secuencias de correo electrónico** (Email Sequences).
2. Haz clic en **»Crear nueva secuencia»** .

Paso 2: Configurar los pasos de tu secuencia

Puedes crear hasta **10 pasos (correos)** en una misma secuencia .

1. **Primer mensaje:** Redacta el contenido de tu primer email. Verás opciones para:
 - Elegir el **remitente** (puede ser diferente en cada paso si lo deseas) .
 - Decidir si se envía **en el mismo hilo de conversación** (por defecto está seleccionado; si lo desmarcas, puedes editar el asunto en cada email) .
2. **Añadir más pasos:** Al final del contenido del primer email, haz clic en **»Nuevo paso» (New step)** para agregar el siguiente mensaje .

Paso 3: Configurar los disparadores (triggers)

Para cada email después del primero, puedes configurar :

| Disparador | Descripción | Ejemplo para tu estrategia |

|:—|:—|:—|

| **Tiempo de espera (Wait time)** | Número de días antes de enviar el siguiente email | Configura 3 días entre el email 1 y el 2 |

| **Detener si responde (Stop if replies)** | Si el contacto responde, la secuencia se detiene automáticamente | ¡Activado siempre! Así no molestas a quien ya mostró interés |

Paso 4: Seleccionar los destinatarios

Una vez creada la secuencia, selecciona los contactos a los que quieres enviarla. folk calculará los **créditos necesarios** para toda la secuencia (número de contactos x número de pasos) .

Paso 5: Enviar la secuencia

Al hacer clic en enviar, **el primer email se dispara inmediatamente** a todos los destinatarios. Los siguientes se enviarán según los tiempos de espera configurados .

□ Los 3 tipos de secuencias que NECESITAS para tu estrategia

Basado en tu embudo (Twitter → lead → cliente), aquí tienes las secuencias imprescindibles:

1. Secuencia de Bienvenida (Inmediata después de capturar el lead)

Objetivo: Agradecer, entregar el lead magnet (PDF/lista) y empezar a construir relación .

Estructura recomendada (4-5 emails en 10-14 días):

Email	Día	Asunto (ejemplo)	Contenido
1	0	«¡Bienvenido a la comunidad! Aquí tienes tu recurso»	Agradecimiento + enlace al PDF prometido
2	3	«[Nombre], esto es lo que otros han logrado con...»	Caso de éxito breve o testimonio
3	6	«El error #1 que cometen con [problema]»	Contenido de valor, educativo
4	10	«¿Te ayudo personalmente con [problema]?»	Invitación a responder o agendar llamada

Dato clave: Los correos de bienvenida pueden generar **4 veces más aperturas** y **5 veces más clics** que las campañas regulares .

2. Secuencia de Nutrición (Para leads que aún no compran)

Objetivo: Mantener el interés, educar y posicionarte como autoridad .

Características:

- Cadencia más espaciada (cada 5-7 días)
- Contenido variado: artículos, videos, consejos prácticos
- Llamadas a acción suaves (no ventas directas)

3. Secuencia de Ventas (Para leads calientes)

****Objetivo:**** Convertir leads en clientes .

****Estructura:****

- Email 1: Presentación de la solución (tu producto/servicio)
- Email 2: Beneficios y características
- Email 3: Testimonios y pruebas sociales
- Email 4: Oferta especial o llamado a la acción urgente

□ Las 7 mejores prácticas para secuencias exitosas (según folk)

Basado en la experiencia directa del equipo de folk, estas son las prácticas que realmente funcionan :

1. Múltiples puntos de contacto

Un solo email no es suficiente. Los estudios muestran que el primer seguimiento aumenta las respuestas un 49% . Diseña un viaje de 4-7 emails a lo largo de 10-21 días .

2. Ultra-personalización (más allá del nombre)

No te limites a `{nombre}` . Usa los datos ricos de tu CRM (el desafío que mencionaron al unirse al grupo, su industria, etc.) para crear mensajes que realmente resuenen .

****Tip de folk:**** Usa el campo ****»Magic Field»**** con IA para extraer datos específicos de tu base de datos y personalizar en segundos .

3. Prioriza la entregabilidad (deliverability)

Que tus emails lleguen a la bandeja de entrada es crucial :

- Mantén listas limpias (elimina rebotes)
- Supervisa tu tasa de rebote: debe estar entre ****2% y 5%****
- Si supera el 5%, revisa tu lista o tu reputación como remitente

4. Analiza y mejora continuamente

Presta atención a las métricas :

- Tasas de apertura
- Tasas de clics
- Respuestas

Usa estos datos para refinar tus mensajes en la siguiente campaña.

5. Atractivo visual

Incorpora imágenes o GIFs que :

- Capten la atención
- Sean coherentes con tu marca
- Estén optimizados para móvil

6. Mantén tu CRM actualizado automáticamente

Al mantener todo dentro de folk (incluido el envío de emails), puedes :

- Saber exactamente cuándo fue la última interacción con cada contacto
- Asignar automáticamente la persona adecuada para seguimientos

7. Segmentación inteligente

No envíes lo mismo a todos. Usa folk para :

- Crear listas separadas
- Segmentar por comportamiento, intereses o etapa en el embudo

□ Ejemplo práctico: Secuencia completa para un lead de Twitter

Imagina que capturas un lead desde Twitter que mostró interés en «cómo generar leads». Esta sería tu secuencia ideal:

Paso	Día	Asunto	Contenido	Objetivo
:-	:-	:-	:-	:-
1	0	«Lo prometido: tu guía para generar leads □»	Enlace al PDF + gracias por conectar en Twitter	Entregar valor
2	3	«Vi que te interesa [tema que mencionó]»	Referencia específica a su tuit + tip adicional	Personalización
3	7	«Cómo [cliente] consiguió X resultados»	Caso de estudio breve	Prueba social
4	12	«¿Te gustaría una sesión estratégica gratuita?»	Invitación a agendar llamada	Conversión

△ Consideraciones importantes

- ****Límite de pasos:**** Máximo 10 emails por secuencia .
- ****No modificar una vez enviada:**** No puedes cambiar el contenido ni eliminar pasos una vez que la secuencia ha comenzado. Revisa todo antes de enviar .

- **Gestión de respuestas:** Las respuestas de los destinatarios aparecerán en tu bandeja de entrada externa (Gmail/Outlook) y también se sincronizarán con el registro del contacto en folk .
- **Créditos:** Necesitas suficientes créditos para enviar toda la secuencia. Si envías 3 emails a 200 contactos, necesitas 600 créditos .

☐ Resumen: Tu plan de acción con folk

1. **Configura tu remitente personalizado** en folk (conecta tu Gmail/Outlook).
2. **Crea tu secuencia de bienvenida** (4-5 emails en 14 días).
3. **Selecciona los leads capturados** desde Twitter (los que guardaste con folkX).
4. **Activa la secuencia** y monitorea los resultados.
5. **Refina basado en métricas** (tasas de apertura, clics, respuestas).
6. **Crea secuencias adicionales** para leads que no convierten en la primera ronda.

¿Te gustaría que profundice en cómo redactar los mensajes de cada email de la secuencia, o en cómo configurar los «Magic Fields» de IA para una personalización avanzada?