

## Master Class n.º.46

### Tipos de “Asuntos” para tus emails

Un correo electrónico que no se abre, no se lee. Por tanto es necesario redactar asuntos que aumente tasas de apertura de tus emails en un 50 % o más.

El usuario promedio de Internet es bombardeado con docenas si no cientos de líneas de asunto de correo electrónico todos los días. La mayoría de nosotros tenemos desarrollado una defensa anti-titular y sintonizar cuando sentimos que un asunto del correo electrónico está tratando de vendernos algo.

Estos son algunos de los asuntos que hemos utilizado en nuestras campañas de email marketing.

Nunca le pongas un punto y final a tu asunto.

*¿Vas a estar de Mudanza? 4 cosas que la gente olvida hacer*  
*Lo que necesita saber sobre el mercado de la vivienda en Querétaro*  
*¿Es esta la casa más bonita de Buenos Aires?*  
*Lo que aumenta el valor de su hogar en un 30%*  
*Conozco a alguien que quiere comprar tu casa*

*Las tendencias del hogar 2018 que agregan mayor valor*  
*Me gustaría saber tu opinión*  
*Escuché que estás buscando una casa en Valencia*  
*Por qué ahora es el mejor momento para vender tu casa en Sevilla*  
*Las 10 cosas que los agentes inmobiliarios en Monterrey no te dirán*

*No vendas tu casa hasta hacer esto*  
*Aumenta el valor de tu casa con estos 3 trucos*  
*"Vendí una casa en san Juan el mes pasado igual a la tuya.*  
*3 sobre el merco inmobiliario en Guadalajara que te harán pensar*  
*Cómo he vendido una casa similar a la tuya el pasado mes*

Esta clase de empresas son las que comprarán tu oficina  
Cuanto antes sepas esto sobre comprar una casa en Madrid, mejor

¿Eres mujer y eres soltera? Este es tu apartamento.  
¿Eres como el mono o eres humano?  
Recién salido del horno

*Descarga el PDF Gratuito*  
*Los profesionales pagan +1.000 por esta información*  
*Te queda muy poco tiempo*  
*¿Te imaginas conseguir todo esto?*  
*Tic, tac, tic, tac tic...*

*Esto no te lo explica nadie*  
*Este email hará que vendas tu casa rápido*  
*Así es como se vende un inmueble. Haz click*  
*Ya lo decía Picasso...*  
*Tengo buenas noticias para ti*

*Esto necesito contáctelo porque es increíble*  
*Es así de fácil. No hay más*  
*Para los que necesitan vender un terreno.*  
*Tengo algo aquí que debes ver*  
*Casi nadie lo sabe*

*Esto te puede pasar a ti*  
*Los números no mienten*  
*Está pasando...*  
*Nunca hagas esto para vender tu casa*  
*3 señales de que pagarás más por tu nueva casa*

*Si sólo hicieras esto, las cosas te irían mejor*  
*No te engañes. Los portales no son tus amigos.*  
*El Sr Rojo y el gordito han llegado*  
*Los peluches atacan de nuevo y son 2*  
*Increíble, inverosímil .... Sorprendente*

*Esto era impensable hace solo 2 años*  
*Lo que pocos saben sobre comprar un apartamento en Montevideo.*  
*Me gustaría saber tu opinión*  
*Los secretos que los agentes profesionales no quieren que sepas*  
*Ayer tarde me llamó Isabel y quiero decirte para qué*

*¿Vender inmuebles con 3 agencias? ¡Ni lo intentes!  
O haces esto o perderás dinero con la venta de tu casa  
Así se vende una casa de lujo  
No le pagues a un agente inmobiliario más de lo que se merece  
Cada uno se mata a su manera*

*La mayoría de los agentes inmobiliarios hacen esto  
Para propietarios que odian que les tomen el pelo.  
Sólo para espabilados y espabiladas.  
Sólo para ganadores.  
La razón por la cual no consigues vender tu casa*

*La razón por la cual se tarda en vender un inmueble.  
¡Se acabó! Es momento de contactar con profesionales..  
No compres una casa en Lima sin leer esto  
5 Razones para contratar un agente inmobiliario.*

*Para inversores que odian pagar comisiones  
Lo que todo inversionista debe saber sobre el alquiler  
Solo para mujeres maduras  
Confidencial: Sólo para los que quieren vender ahora*

Estas son algunas de los asuntos que te servirán de ejemplo para redactar los tuyos propios. No esperes más y empieza a utilizar los que más te gusten. Los resultados de tus campañas de email marketing mejorarán.

.....