

PASO A PASO INFUSIONSOFT BY KEAP

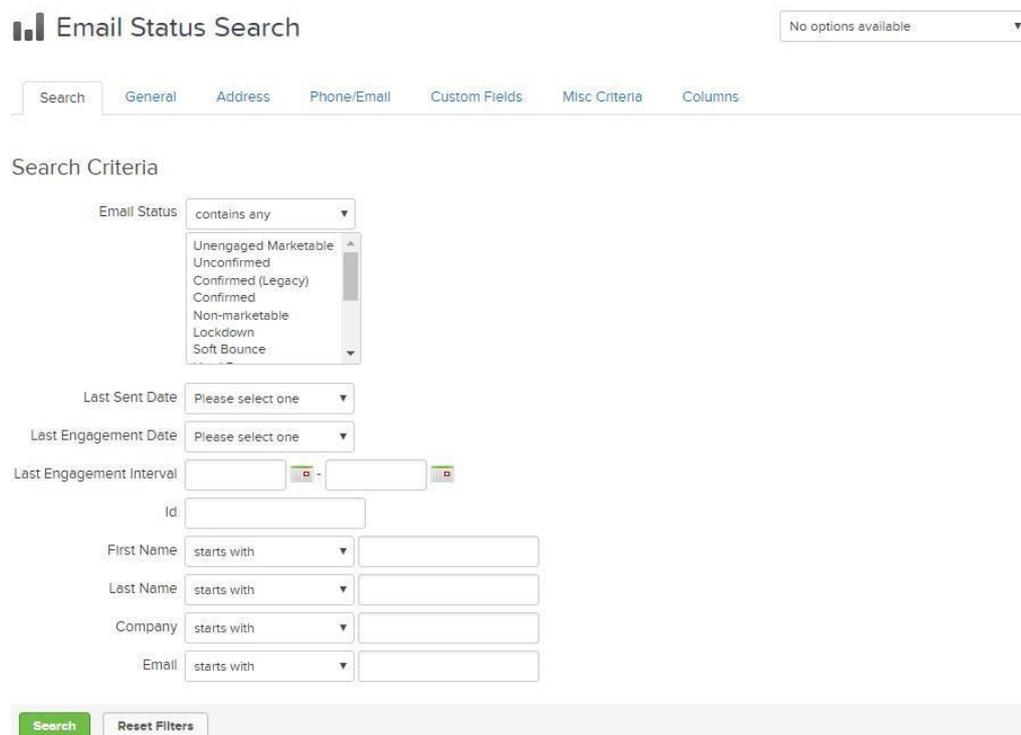
Limpieza de Status de Email

La base de datos está compuesta por contactos que, en algún momento, de alguna forma interactuaron con usted y su empresa.

En Infusionsoft, por default, se considera un contacto aquel que posee un email registrado. Ese email puede pasar por etapas de comunicación diferentes y, por esto, también vinculado a status diferentes.

Por ejemplo, un contacto que completa un formulario es considerado single opt-in. Ya que hace clic en el link del pie de página para salir de la base de datos (unsubscribe) es considerado un opt-out.

Las opciones de status de email existentes en Infusionsoft pueden ser encontradas en **Menú Principal -> Marketing -> Reports -> Email Status Search**.



Y sus descripciones son:

1. **Unengaged Marketable** – Contactos que pueden recibir emails suyos, pero no están interactuando con ellos desde hace algún tiempo (promedio: 4 meses). La falta de interacción generalmente es contabilizada por la no apertura de los emails.

2. **Unconfirmed** – Contactos que hicieron single opt-in, o sea, demostraron un interés en relacionarse con usted. Algunos considerados: llenado de formulario, importación de datos y edición manual de contacto (marcando el checkbox).

3. **Confirmed (Legacy)** – Contactos que confirmaron el email haciendo clic en un opt-in, link de confirmación que es enviado por email. El Legacy es la confirmación usada en Brasil, ya que el Confirmed tradicional está en inglés y gran parte del texto no puede ser modificado.

¡Atención! La confirmación del email es fundamental para ayudar a mejorar su entregabilidad en los servidores de los contactos (como @gmail, @hotmail, etc). Al hacer clic en un link de confirmación, el contacto confirma al servidor que acepta recibir comunicación de aquel remitente – usted.

4. **Confirmed** – Contactos con email confirmado a través del double opt-in americano, con el texto bloqueado en inglés.

5. **Non-marketable** – Contactos que no son marcados como que pueden recibir comunicación suya. Normalmente se usa este status para perfiles duplicados o registro de información en el CRM de una base sin email, que será contactada solamente vía telefónica a través de tareas o notas.

Ellos nunca reciben email suyo, independientemente de tener un email en el perfil del contacto.

6. **Lockdown** – Es un status de contacto raro y sólo sucede cuando el equipo de Infusionsoft USA deshabilita la posibilidad de colocar un contacto en unconfirmed manualmente.

7. **Soft Bounce** – Contactos que no reciben el email por un motivo temporal (bandeja de entrada llena, por ejemplo). El servidor de Infusionsoft continúa intentando enviar hasta agotar las alternativas y el contacto sea considerado hard bounce.

8. **Hard Bounce** – Contactos que no reciben envíos de email. Normalmente, el motivo es que la cuenta de email ha sido descontinuada.

9. **Opt-Out** – Contactos que pidieron salir de la lista de envíos, o sea, de su base de datos.

10. **Opt-Out: Admin** – Contactos que los propios usuarios de la cuenta determinan que no deben recibir más emails. Normalmente, el caso es de usuarios que reciben un email de respuesta solicitando salir de la lista.

11. **List Unsubscribe** – También es un pedido de salida de la lista. La diferencia es que este pedido es de parte del servidor de email del contacto.

12. **Provided Feedback** – Contactos que no sólo piden salir de la lista, sino que además dan un motivo para salir.

13. **Reported Spam** – Contactos que dieron opt-out e informaron a los servidores que su comunicación es SPAM.

14. **Invalid Email** – Contactos que no tienen un email correcto. Normalmente sucede cuando ingresa un nombre en el campo de email o el servidor ingresado no existe (por ejemplo, nombre@hotmail.com)

Los Status *Hard Bounce*, *Opt-Out*, *Opt-Out: Admin*, *List Unsubscribe*, *Provided Feedback*, *Reported Spam* e *Invalid Email* son estatus que IMPIDEN que el contacto reciba emails suyos.

En el informe de envío, usted puede verlos en la lista de Skkipeds:

Send Progress

Current Status:	COMPLETED
Description:	Your batch has completed!
Start Time:	Thursday, June 23, 2016 9:00:39 AM
End Time:	Thursday, June 23, 2016 9:00:39 AM
Emails Scheduled:	3
Emails Skipped*:	1
Emails Sent:	2

*Email addresses that are duplicates or that have one of the following statuses will be automatically skipped: opt-out, non-marketable (never opted-in), reported spam, Invalid (improperly formatted), hard bounce (address does not exist). The search that displays when the skipped count is clicked displays all Contatos that match any of this criteria. [Learn More](#)

Limpieza de la Base de Datos

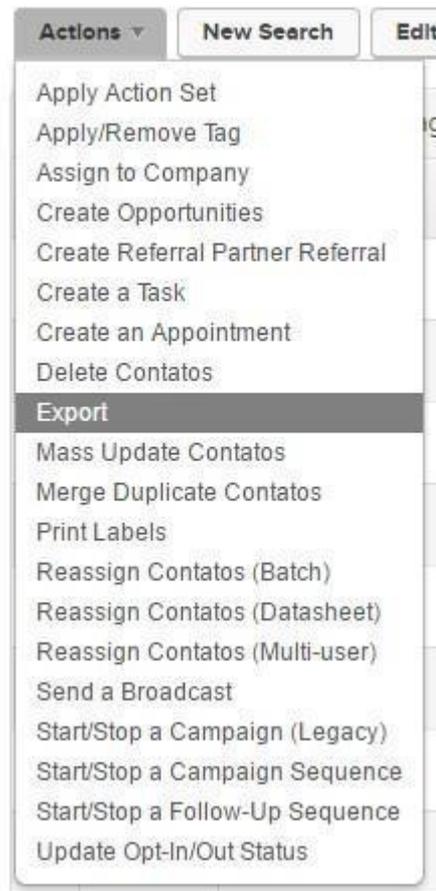
Analizar los estatus de los e-mails es una buena forma de mantener la base de datos limpia, sin alcanzar el límite disponible de su cuenta.

Emails con los estatus del 6 al 14 deben ser recuperados vía telefónica o WhatsApp, pues ellos ya no reciben comunicación vía email.

En el caso que usted no va a hacer la recuperación de estos contactos, lo mejor es exportarlos para un Excel y después borrarlos de Infusionsoft.

Para hacer eso, basta con entrar en el informe de estatus, elegir el estatus que usted quiere exportar, ir a Actions -> Export

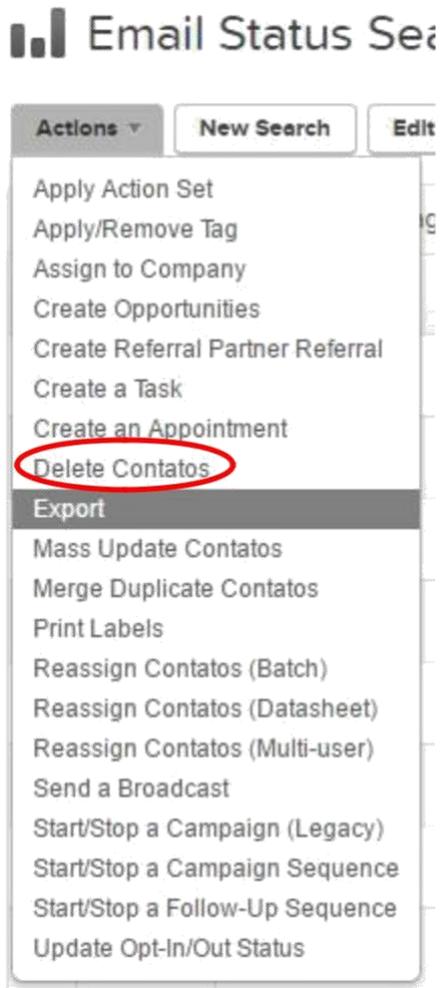
Email Status Search



Seleccione los campos de contacto que a usted le gustaría guardar y haga el download del archivo.

Después vuelva al resultado de la búsqueda y vaya a Actions -> *Delete Contacts*

Borre los contactos de la búsqueda realizada y su base estará limpia.



¡Listo, usted ya sabe todo sobre los Estatus de Email de Infusionsoft!

Cualquier duda sobre este proceso, comuníquese al email suporte@babelteam.com, nuestros Infusionsoft Certified Partners lo ayudarán en lo que necesite.