

Solicitud de Propuesta: Solución de Software de Marketing por Correo Electrónico

Índice

1. Introducción
2. Requisitos técnicos
3. Requisitos funcionales
4. Funciones avanzadas basadas en IA
5. Requisitos de los proveedores
6. Consideraciones clave para la selección
7. Consideraciones adicionales
8. Cronología
9. Información de contacto

1. Introducción

A. Descripción general Nuestra organización busca propuestas para una solución de software de marketing por correo electrónico que mejore nuestras capacidades de comunicación digital y nos ayude a alcanzar nuestros objetivos de marketing.

B. Alcance del proyecto La solución seleccionada debe proporcionar funciones completas de marketing por correo electrónico, incluidas creación, automatización, análisis e integración con los sistemas existentes.

C. Objetivos

- Agilice la creación y gestión de campañas por correo electrónico
- Mejorar las capacidades de personalización y segmentación
- Mejorar el seguimiento y el análisis del rendimiento de las campañas
- Garantizar el cumplimiento de la normativa sobre marketing por correo electrónico

- Integración con la pila tecnológica de marketing existente

2. Requisitos técnicos

2.1 Capacidades de integración

- Disponibilidad de la API
- Integraciones de plataformas predefinidas
- Capacidad de sincronización de datos
- Integración de bases de datos externas

2.2 Seguridad y conformidad

- Cumplimiento del GDPR
- Cumplimiento de la Ley CAN-SPAM
- Gestión del consentimiento de los abonados
- Tratamiento seguro de los datos

2.3 Entregabilidad

- Soporte de protocolos de autenticación
- Funcionalidad de comprobación de spam
- Gestión de la reputación del remitente
- Herramientas de optimización de la entregabilidad

3. Requisitos funcionales

3.1 Creación y diseño del correo electrónico

Consejo: Cuando evalúe las capacidades del editor de correo electrónico, tenga en cuenta tanto la interfaz visual de arrastrar y soltar para usuarios no técnicos como las funciones avanzadas de edición HTML para desarrolladores. Concéntrese en la personalización de plantillas, la capacidad de respuesta móvil, las herramientas de coherencia de marca y la posibilidad de guardar y reutilizar elementos de diseño. El editor debe permitir tanto la creación rápida de campañas como diseños complejos y personalizados.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Correo electrónico	Función de arrastrar y soltar		
	Capacidad de personalización de plantillas		
	Soporte de edición HTML		
	Requisitos de capacidad de respuesta móvil		
	Integración de herramientas de diseño		

3.2 Gestión de contactos

Consejo: Un sistema de gestión de contactos sólido debe gestionar la higiene de las listas de forma automática y mantener la precisión de los datos en todas las integraciones. Busque funciones que automaticen la limpieza de listas, gestionen los rebotes, gestionen las bajas y garanticen el cumplimiento de la GDPR. El sistema también debe proporcionar capacidades de segmentación avanzadas y mantener historiales de contacto detallados para una mejor segmentación.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Gestión de listas	Lista de funciones de importación y exportación		
	Herramientas de segmentación		
	Lista de características de mantenimiento		
	Gestión de altas y bajas		
	Limpieza automática de listas		

3.3 Gestión de campañas

Consejo: Las funciones de gestión de campañas deben cubrir todo el ciclo de vida, desde la planificación hasta el análisis posterior a la campaña. Evalúe funciones como constructores visuales de campañas, herramientas de programación, capacidades de pruebas A/B y seguimiento automatizado del rendimiento. El sistema debe agilizar los procesos de flujo de trabajo y, al

mismo tiempo, mantener la flexibilidad necesaria para realizar ajustes de última hora y actualizaciones de emergencia.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de campaña	Creación y programación de campañas		
	Soporte para varios tipos de campaña		
	Funcionalidad de pruebas A/B		
	Duplicación y edición de campañas		
	Seguimiento del rendimiento		

3.4 Requisitos de automatización

Consejo: Las capacidades de automatización deben equilibrar la funcionalidad sofisticada con la facilidad de uso. Busque creadores de flujos de trabajo visuales que admitan lógica de bifurcación compleja, activadores múltiples y rutas condicionales. El sistema debe gestionar tanto las autorespuestas sencillas como las campañas complejas y multitáctiles, al tiempo que proporciona una visibilidad clara del rendimiento de la automatización y facilita la resolución de problemas.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Funciones de automatización	Funciones de automatización de flujos de trabajo		
	Funcionalidad de correo electrónico basada en activadores		
	Reglas de automatización basadas en el comportamiento		
	Herramientas de campaña de goteo		
	Capacidades de nutrición de clientes potenciales		

3.5 Funciones de personalización

Consejo: la personalización moderna va más allá de los campos merge básicos e incluye activadores de comportamiento, contenido predictivo y elementos dinámicos. Evalúe cómo gestiona el sistema la adaptación de contenidos en tiempo real, la segmentación avanzada y la lógica condicional. Tenga en cuenta tanto las funciones de personalización listas para usar como la capacidad de crear reglas personalizadas.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de personalización	Personalización del contenido del correo electrónico		
	Personalización de la línea de asunto		
	Inserción dinámica de contenidos		
	Visualización condicional de contenidos		
	Personalización de los datos de los abonados		

3.6 Análisis e informes

Consejo: Las analíticas deben proporcionar información práctica a través de informes preconfigurados y personalizados. Busque sistemas que ofrezcan seguimiento en tiempo real, métricas detalladas de participación y atribución de conversiones. La interfaz de generación de informes debe ser compatible con distintos niveles de usuario, desde cuadros de mando ejecutivos hasta análisis técnicos detallados, con funciones de exportación y compartición sencillas.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Funciones analíticas	Métricas de rendimiento del correo electrónico		
	Cuadros de mando visuales		
	Creación de informes personalizados		
	Funciones de seguimiento en tiempo real		

	Funciones de exportación		
--	--------------------------	--	--

3.7 Capacidades de integración

Consejo: *las funciones de integración deben admitir tanto conectores estándar como el desarrollo de API personalizadas. Evalúe la gama de integraciones preconstruidas, la calidad de la documentación de la API y la compatibilidad con webhooks. Tenga en cuenta la capacidad de la plataforma para sincronizar datos bidireccionalmente, gestionar grandes volúmenes de datos y mantener la coherencia entre los sistemas integrados.*

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Funciones de integración	Integración API de herramientas de marketing		
	Integración de sistemas CRM		
	Integraciones de plataformas predefinidas		
	Sincronización de bases de datos externas		

3.8 Conformidad y seguridad

Consejo: *Las funciones de cumplimiento deben aplicar automáticamente las normativas y proporcionar pistas de auditoría claras. Busque herramientas integradas que gestionen el consentimiento, los requisitos de privacidad de datos y los protocolos de seguridad. El sistema debe actualizarse automáticamente en función de las nuevas normativas y proporcionar documentación para las auditorías de cumplimiento.*

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de cumplimiento	Cumplimiento del GDPR		
	Cumplimiento de la Ley CAN-SPAM		
	Gestión del consentimiento de los abonados		

	Almacenamiento y transmisión de datos seguros		
	Gestión de bajas		

3.9 Gestión de la entregabilidad

Consejo: Las herramientas de entregabilidad deben combinar una supervisión proactiva con capacidades reactivas de resolución de problemas. Evalúe funciones como la autenticación, la gestión de rebotes, las pruebas de spam y la supervisión de la reputación. El sistema debe proporcionar métricas claras de entregabilidad y recomendaciones prácticas para mejorar las tasas de colocación en la bandeja de entrada.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de entregabilidad	Optimización de la entregabilidad del correo electrónico		
	Funcionalidad de comprobación de spam		
	Protocolo de autenticación		
	Gestión de la reputación del remitente		

3.10 Gestión de usuarios y colaboración

Consejo: La gestión de usuarios debe ser compatible con estructuras organizativas complejas y, al mismo tiempo, mantener la seguridad. Busque configuraciones de permisos granulares, controles de acceso basados en roles y registros de auditoría detallados. El sistema debe facilitar la colaboración en equipo y, al mismo tiempo, impedir el acceso no autorizado y responsabilizar claramente de todas las acciones.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Gestión de usuarios	Soporte para múltiples cuentas de usuario		

	Gestión del nivel de permisos		
	Funciones de colaboración en equipo		
	Registros de auditoría de las acciones de los usuarios		

4. Funciones avanzadas basadas en IA

4.1 Generación de contenidos de IA

Consejo: Las herramientas de generación de contenidos deben integrarse a la perfección con su flujo de trabajo de creación de contenidos existente. La IA debe aprender de sus campañas exitosas, directrices de marca y patrones de interacción con los clientes para sugerir contenido relevante. Busque funciones que permitan editar fácilmente las sugerencias de la IA y mantener un proceso de aprobación claro para el contenido generado por la IA.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Generación de contenidos	Generación de líneas de asunto de correo electrónico		
	Creación del cuerpo del texto		
	Generación de bloques de contenido		
	Personalización de la voz de la marca		
	Integración de bibliotecas de contenidos		

4.2 Análisis predictivo

Consejo: El análisis predictivo debe combinar el análisis de datos históricos con el seguimiento del comportamiento en tiempo real para predecir tendencias futuras. El sistema debe explicar claramente sus predicciones y proporcionar niveles de confianza para diferentes escenarios. Tenga en cuenta en qué

medida integra múltiples fuentes de datos y permite ajustes personalizados del modelo en función de sus reglas de negocio.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Funciones predictivas	Previsión del comportamiento de los clientes		
	Análisis de probabilidad de compra		
	Evaluación del riesgo de rotación		
	Integración de datos CRM		
	Modelos predictivos personalizados		

4.3 Personalización avanzada

Consejo: La personalización mediante IA debe aprender continuamente de las interacciones de los clientes para perfeccionar sus objetivos. Busque sistemas que puedan gestionar tanto las preferencias explícitas como las señales de comportamiento implícitas, sin dejar de respetar la privacidad. El motor de personalización debe explicar sus decisiones y permitir anulaciones manuales cuando sea necesario.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Personalización de la IA	Análisis individual de los abonados		
	Adaptación de contenidos en tiempo real		
	Personalización dinámica de la oferta		
	Personalización de la interacción con el usuario		
	Reconocimiento de patrones de comportamiento		

4.4 Optimización inteligente del tiempo de envío

Consejo: La optimización de la hora de envío debe analizar tanto el comportamiento individual del destinatario como los patrones generales de rendimiento de la campaña. El sistema debe tener en cuenta las zonas horarias, los patrones de uso de los dispositivos y las variaciones estacionales, al tiempo que permite anulaciones manuales durante las campañas sensibles a la hora. Tenga en cuenta cómo gestiona los nuevos suscriptores con datos históricos limitados.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Funciones de la hora de envío	Análisis histórico del compromiso		
	Programación individual de los destinatarios		
	Capacidad de aprendizaje continuo		
	Optimización de la zona horaria		
	Enviar recomendaciones horarias		

4.5 Segmentación avanzada

Consejo: La segmentación por IA debe identificar patrones que los analistas humanos podrían pasar por alto, al tiempo que mantiene la transparencia en su lógica de agrupación. El sistema debe actualizar automáticamente los segmentos en función de nuevos datos y cambios de comportamiento. Busque funciones que puedan predecir el rendimiento de los segmentos y sugerir estrategias de segmentación óptimas.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Segmentación por IA	Análisis de audiencia basado en IA		
	Actualización automática de segmentos		
	Integración de datos externos		
	Segmentación por comportamiento		

	Agrupación predictiva		
--	-----------------------	--	--

4.6 Optimización de contenidos dinámicos

Consejo: Las herramientas de contenido dinámico deben optimizar los elementos textuales y visuales en tiempo real basándose en los datos de rendimiento. El sistema debe mantener la coherencia de la marca mientras se prueban las variaciones y debe informar claramente de por qué se han tomado determinadas decisiones de contenido. Tenga en cuenta cómo gestiona simultáneamente varios objetivos de optimización.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Optimización de contenidos	Ajuste de contenidos en tiempo real		
	Automatización de pruebas A/B		
	Optimización del diseño		
	Seguimiento del rendimiento de los elementos		
	Puntuación de la eficacia de los contenidos		

4.7 Puntuación predictiva de clientes potenciales

Consejo: Los modelos de puntuación de clientes potenciales deben combinar datos demográficos, de comportamiento y de compromiso para proporcionar predicciones precisas. El sistema debe explicar los factores de puntuación y permitir la personalización en función de su ciclo de ventas. Busque funciones que puedan identificar indicadores positivos y negativos de la calidad de los clientes potenciales.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Puntuación de clientes potenciales	Análisis de la interacción con el cliente		

	Integración de sistemas CRM		
	Modelos de puntuación personalizados		
	Automatización de la cualificación de clientes potenciales		
	Funciones de explicación de la puntuación		

4.8 Análisis de sentimiento

Consejo: el análisis de sentimientos debe detectar señales emocionales matizadas en todas las interacciones con los clientes, no sólo en las opiniones explícitas. El sistema debe seguir las tendencias de sentimiento de a lo largo del tiempo y alertar automáticamente a los equipos de cambios significativos. Tenga en cuenta su capacidad para manejar la terminología específica del sector y los patrones de comunicación con el cliente.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de sentimiento	Análisis de las respuestas		
	Categorización de los comentarios		
	Integración del servicio de atención al cliente		
	Seguimiento de tendencias de sentimiento		
	Activadores automáticos de respuesta		

4.9 Detección de anomalías

Consejo: La detección de anomalías debe identificar tanto las desviaciones positivas como las negativas de los patrones esperados, minimizando al mismo tiempo las falsas alarmas. El sistema debe aprender de las anomalías pasadas para mejorar la precisión de la detección en el futuro. Busque características que puedan explicar por qué determinados patrones se marcan como anómalos.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Características de las anomalías	Análisis de patrones de rendimiento		
	Umbrales de detección personalizados		
	Alertas automáticas		
	Seguimiento de la desviación de tendencia		
	Análisis de las causas		

4.10 Retargeting con IA

Consejo: Los algoritmos de retargeting deben optimizar tanto el momento como la selección de canales, respetando al mismo tiempo las preferencias y la privacidad de los clientes. El sistema debe ajustar automáticamente la intensidad de la campaña en función de los patrones de respuesta y evitar la fatiga de la audiencia. Considere cómo coordina el retargeting a través de diferentes canales.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de reorientación	Selección basada en el comportamiento		
	Integración multicanal		
	Optimización de la frecuencia		
	Gestión de la fatiga del público		
	Seguimiento de la eficacia de las campañas		

4.11 Creación automatizada de flujos de trabajo

Consejo: La automatización del flujo de trabajo debe aprender de los patrones de las campañas exitosas, manteniendo al mismo tiempo la flexibilidad para escenarios únicos. El sistema debe sugerir optimizaciones basadas en datos de

rendimiento y permitir probar fácilmente variaciones del flujo de trabajo. Busque funciones que puedan gestionar árboles de decisión complejos sin dejar de ser fáciles de usar.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Funciones de flujo de trabajo	Diseño de flujos de trabajo asistido por IA		
	Optimización del rendimiento		
	Ajuste del flujo de trabajo en tiempo real		
	Recomendación de plantilla		
	Análisis de flujos de trabajo		

4.12 Recomendaciones sobre contenidos

Consejo: Los motores de recomendación deben equilibrar la precisión de la personalización con los objetivos empresariales, manteniendo al mismo tiempo la frescura de los contenidos. El sistema debe explicar su lógica de recomendación y permitir la promoción manual de contenidos cuando sea necesario. Tenga en cuenta cómo gestiona los contenidos nuevos con un historial de rendimiento limitado.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas de recomendación	Recomendaciones de productos		
	Integración del comercio electrónico		
	Optimización basada en el comportamiento		
	Sugerencias de venta cruzada/venta adicional		
	Análisis de recomendaciones		

4.13 Evitar el filtro de spam

Consejo: La prevención del spam mediante IA debe adaptarse continuamente a los nuevos algoritmos de filtrado, manteniendo al mismo tiempo la eficacia de los mensajes. El sistema debe ofrecer recomendaciones específicas y prácticas para mejorar la capacidad de entrega y explicar los riesgos potenciales. Busque funciones que puedan probar varios tipos de filtros de spam.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Prevención del spam	Optimización de contenidos		
	Sugerencias en tiempo real		
	Adaptación del algoritmo		
	Predicción de la entregabilidad		
	Aplicación de las mejores prácticas		

4.14 Mapa del ciclo de vida del cliente

Consejo: El mapeo del ciclo de vida debe combinar el análisis predictivo con el seguimiento del comportamiento para identificar los puntos clave de transición y las oportunidades. El sistema debe ajustar automáticamente las estrategias de comunicación en función de los cambios en las fases del ciclo de vida. Tenga en cuenta cómo gestiona las líneas de productos múltiples y las relaciones complejas con los clientes.

Requisito	Subrequisito	S/N	Notas
Herramientas del ciclo de vida	Análisis de las etapas del viaje		
	Correos electrónicos automáticos		
	Integración de sistemas CRM		
	Optimización del viaje		
	Análisis del ciclo de vida		

5. 5. Requisitos de los proveedores

5.1 Información sobre la empresa

- Antecedentes de la empresa y posición en el mercado
- Años de actividad
- Lista de clientes y testimonios
- Estudios de casos relevantes para la industria

5.2 Capacidades técnicas

- Detalles de la arquitectura del software
- Información sobre la pila tecnológica
- Especificaciones del centro de datos
- Copias de seguridad y recuperación en caso de catástrofe

5.3 Apoyo y aplicación

- Proceso de aplicación
- Calendario previsto
- Programas de formación
- Servicios de asistencia y SLA

5.4 Evolución futura

- Hoja de ruta de funciones
- Planes de mejora
- Adopción de tendencias tecnológicas

6. Consideraciones clave para la selección

6.1 Escalabilidad

- Gestión del crecimiento de la lista
- Gestión del volumen
- Flexibilidad del modelo de precios

6.2 Experiencia del usuario

- Usabilidad de la interfaz

- Calidad de la documentación
- Apoyar la accesibilidad

6.3 Optimización móvil

- Diseño adaptable
- Disponibilidad de la aplicación móvil
- Gestión sobre la marcha

6.4 Precios y rentabilidad

- Estructura de costes
- Métricas de rendimiento de la inversión
- Transparencia de precios

7. Consideraciones adicionales

- Capacidad para campañas internacionales
- Integración en las redes sociales
- Funcionalidad de las encuestas
- Apoyo a campañas de promoción y fidelización
- Funciones de distribución de contenidos

8. Cronología

- Fecha de publicación de la RFP: [Fecha]
- Preguntas Plazo: [Fecha]
- Fecha límite para la presentación de propuestas: [Fecha]
- Presentaciones de proveedores: [intervalo de fechas]
- Fecha de selección: [Fecha]
- Fecha de inicio del proyecto: [Fecha]

9. 9. Información de contacto

Envíe sus propuestas y preguntas a [Nombre de contacto] [Dirección de correo electrónico] [Número de teléfono] .