

Un periódico que se debe a su comunidad

Esther Alonso Rodríguez Directora de Marketing y Desarrollo @estheralone

¿Por qué?





Así empezó todo...





Nuestro qué, quién, cómo, cuándo y dónde. eldiario.es/proximamente/





El dresscode de los medios





No sin el apoyo de los lectores





No sin el apoyo de los lectores No buscamos solo lectores, sino cómplices

Hazte socio aquí por 5 euros al mes



¿Por qué eldiario.es necesita socios y socias y otros medios no?



No sin el apoyo de los lectores

Gracias por leer eldiario.es



... y dejarnos ser parte de tu rutina diaria para informarte. Como lector fiel, te pedimos que valores hacerte socio y apoyar así nuestra labor periodística. Una parte fundamental de nuestra financiación depende de lectores comprometidos como tú. Los socios y socias de eldiario.es pagan para defender nuestra independencia, para que nadie pueda condicionar nuestra cobertura y para que nuestras noticias tengan impacto real. Hazte socio o socia por 8 euros al mes y ayúdanos a construir una sociedad mejor informada.

HAZTE SOCIO/A







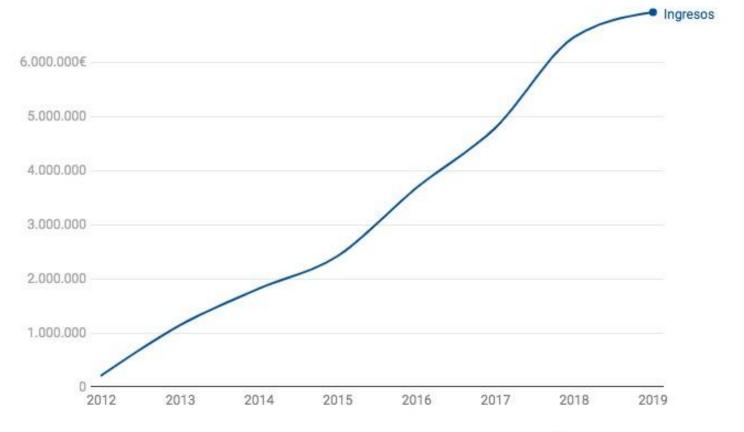


Evolución socios y socias



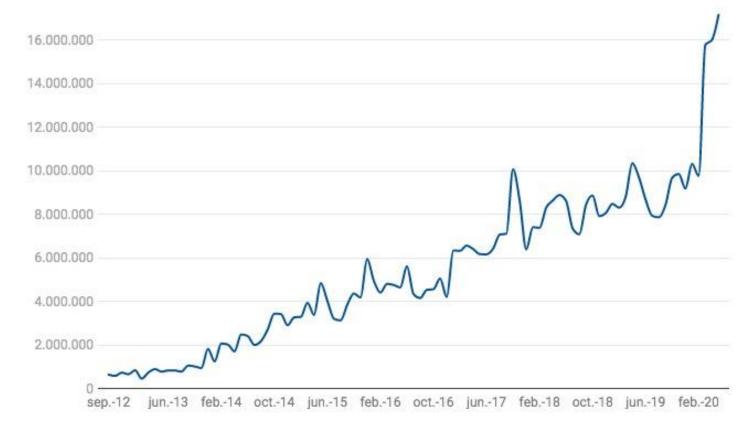


Ingresos





Usuarios únicos







Una parte fundamental de nuestra financiación depende de lectores comprometidos como tú. Los socios y socias de elDiario.es pagan para defender nuestra independencia y para que nadie pueda condicionar nuestra cobertura. Podrás cancelar los pagos cuando tú quieras

CUOTA ANUAL

30€

Cada 12 meses

HAZTE SOCIO

¿Puedes aportar más?

Cuota mensual (*)

8€

Cada mes

HAZTE SOCIO

¿Puedes aportar más?



Multi pago



Enero 2017 vs mayo 2020:

Domiciliación 35% -> 47%

Tarjeta 39% -> 33%

PayPal 26% -> 19%





Además de recibir las revistas monográficas en tu casa, disfrutarás de otras muchas ventajas



Sin publicidad

Navegarás sin anuncios por todas las páginas de elDiario.es y de la App



Adelanto diario

Cada noche te enviamos por email las noticias del día siguiente con ventaja sobre el resto de lectores



Comunidad

Tus comentarios aparecerán destacados y la redacción tendrá en cuenta tus aportaciones



Encuentros

Participarás en los encuentros para socios y socias de elDiario.es



Entradas gratis

Buscaremos para ti descuentos y promociones que puedan interesarte



Revista trimestral monográfica





Marketing relacional versus marketing transaccional

01	Marketing relacional	 Adquisición lenta Relación de confianza Misión compartida
02	Captación orgánica	 Bajo coste de adquisición Calidad de la base de datos Crecimiento sostenido
03	Estrategias de retención	Escucha activaRendición de cuentasAgradecimiento



La realidad del dato

Lectores mensuales: 34.000.000

Lectores recurrentes: 17.000.000

Lectores habituales: 800.000

Lectores registrados: 150.000

Socios y socias: 56.500



Fuente: Google Analytics. Mayo 2020

KPIs e indicadores accionables







El ciclo de vida





Sobre retención

- Nuestra tasa de renovación automática es el 92%
- El 25% de las altas de cada mes son ex socios que vuelven
- Churn: 1,38%
- Los principales motivos de baja son económicos o editoriales
- Tenemos 19.000 ex socios



Email marketing

- 80 correos automatizados
 - Conversión de usuarios
 - Fidelización / retención socios
 - Reactivación socios

Campañas puntuales



Tecnología al servicio de tu comunidad

- Un sistema integral de relacionamiento con comunidades de usuarios construido con el know how de <u>eldiario.es</u>
- Una herramienta para la monetización de usuarios y el establecimiento de relaciones de confianza
- Un centro de datos para la generación de inteligencia
- Hoja de ruta personalizada



Tecnología al servicio de tu comunidad





La independencia periodística





Un periódico que se debe a su comunidad

Esther Alonso Rodríguez Directora de Marketing y Desarrollo @estheralone