30 DÍAS DE EMAILS PARA ESCRITORES

Para cuando no sabes qué contarle a tu lista.

Mi forma de escribir emails, en 5 piezas. 30 ideas ordenadas desde que escribes hasta después del lanzamiento. Y emails reales desmontados.



ANTES DE EMPEZAR

30 EMAILS, A TU RITMO

Aquí tienes 30 ideas para 30 emails. Si escribes uno al día, te duran un mes. Si escribes dos a la semana, unos tres meses. Tú decides.

Lo único que no vale es desaparecer. Así vendo yo mis libros para aprender idiomas: escribiendo a mi lista con constancia, no desde Instagram.

Por qué funciona escribir con constancia

→ **Te leen porque esperan tu email.** Como el capítulo de una serie. Si desapareces tres meses, se olvidan de quién eres.

→ **Cada email es una puerta.** No todos van a comprar hoy. Pero el día que estén listos, tu email estará ahí.

→ **Se aprende escribiendo.** El email número 30 te sale en diez minutos. El primero, en una hora. Pasa.

→ **Tú ya sabes contar historias.** Eres escritora. Esto es lo mismo, pero más corto y con un enlace al final.

Cómo usar esta guía

1. Lee las 5 piezas (página 3). Es tu esquema para cualquier email.

2. Busca en las 30 ideas la fase en la que está tu libro y coge la siguiente.

3. Elige un asunto de la lista o inventa el tuyo.

4. Escribe. Pasa el checklist de 1 minuto. Envía. Y a por el siguiente.

Elige un ritmo que puedas mantener: cada día, dos veces por semana o cada lunes. Mejor uno a la semana siempre que siete un mes y luego nada. El email que no envías no vende ningún libro.

MI ESQUEMA

UN EMAIL, 5 PIEZAS

No es una fórmula mágica. Es lo que hago cada vez que escribo, puesto en orden.

1

El asunto con morbo

Que den ganas de abrir sin mentir. Una escena rara, una cifra, una confesión.

"Me trataron tan bien en la administración pública que busqué la cámara oculta"

2

La primera frase, en mitad de la escena

Nada de "hoy quiero hablarte de". Empieza donde pasa algo: hora, lugar, persona, cifra.

"Me escribe una influencer un domingo a las 8 de la mañana."

3

El giro

El momento en que la historia no va donde el lector creía. Sin giro, es un diario. Con giro, es un email que se lee hasta el final.

"¿Para colaborar? No, qué va: para amenazarme."

4

El puente a tu libro

Una o dos frases que unen la historia con tu libro, tu personaje o tu tema. Aquí va el enlace: al capítulo, a la preventa o a la compra.

"A mi protagonista le habría pasado lo mismo. Por eso en el capítulo 4..."

5

Lo que queda abierto

Cierra dejando algo abierto. Una pregunta, un adelanto, una promesa. Así esperan el siguiente.

"Mañana, mañana. Monica"

Truco: no tienes que escribirlas en orden. Si ya tienes el giro, empieza por ahí y luego busca la escena que lo lleva.

EMAILS 1 A 15

Fase 1 · Mientras escribes

1. **La primera frase que escribiste.** Cuándo, dónde y si sigue en el libro.
2. **Tu rincón de escribir.** La mesa, el café frío, el ruido de fondo. Que lo vean.
3. **La persona real detrás de un personaje.** Sin dar su nombre, claro.
4. **Un día horrible de escritura.** Lo que no salió y qué hiciste.
5. **Lo más raro que has buscado en Google** para documentarte.
6. **Pregúntales algo.** ¿Qué nombre le pondrían a tal personaje? Que respondan.
7. **Una escena que has borrado** y por qué te dolió quitarla.
8. **El libro que te hizo querer escribir.** Qué tenía y qué le debes.
9. **Algo que te pasó esta semana** que le podría pasar a tu protagonista.
10. **Una frase de tu borrador.** Solo una. Y por qué la has reescrito siete veces.
11. **Tu miedo.** Que no guste, no terminarlo, que lo lea tu madre.
12. **"He terminado."** Cómo fue escribir la última frase. Y qué viene ahora.

Fase 2 · Preventa

13. **Dos portadas.** Que voten. Cuenta cuál ganó y si les hiciste caso.
14. **El título que casi le pones.** Los descartes son oro.
15. **Se abre la preventa.** Fecha, precio, enlace y el extra solo para quien compre ahora.

EMAILS 16 A 30

Fase 2 · Preventa (sigue)

16 **Por qué importan los primeros días.** Explícales qué hace su compra hoy por tu libro.

17 **El primer lector que compró.** Quién fue (con permiso) y qué te dijo.

18 **Las dudas.** ¿Papel o ebook? ¿Llega a mi país? ¿Es para mí? Respóndelas todas.

19 **El extra, enseñado.** Un trocito de la escena exclusiva o una foto del libro firmado.

20 **Último día de preventa.** Corto, claro y con hora de cierre.

Fase 3 · Lanzamiento

21 **"Ya está aquí."** Cómo te sientes hoy, el enlace y nada más.

22 **Lo que pasó el primer día.** Ventas, mensajes, nervios. Con números, si te atreves.

23 **Pide la reseña.** Explica por qué una reseña de dos líneas te ayuda tanto.

24 **Fotos de lectores** con tu libro. Pídelas y comparte las que te lleguen.

25 **Para regalar.** A quién le regalarías tu libro y por qué.

Fase 4 · Después

26 **El mensaje de un lector** que te emocionó. Con su permiso.

27 **La crítica que más te dolió** y qué has aprendido de ella.

28 **Lo que no salió en el libro.** Un final alternativo, un personaje descartado.

29 **Qué harías distinto** si empezaras hoy este libro.

30 **El siguiente libro.** Una pista, nada más. Y vuelta al día 1.

PARA CUANDO TE QUEDES EN BLANCO

50 ASUNTOS PARA ESCRITORES

Cambia lo que va entre corchetes. Y úsalos solo si el email cumple lo que promete el asunto.

1. He borrado 40 páginas y no me arrepiento
2. Mi madre ha leído el capítulo 3. Mal asunto
3. La frase que he reescrito once veces
4. Mi protagonista existe. Vive en [CIUDAD]
5. Lo que busqué en Google a las 2 de la mañana
6. Hoy no he escrito ni una línea
7. ¿Matarías a este personaje?
8. El libro que me hizo llorar en el metro
9. Necesito tu voto (son dos portadas)
10. El título que casi le pongo
11. Esto no sale en el libro
12. Una escena que no te vas a poder leer
13. Me he enamorado de un villano
14. El café se enfría. El capítulo, no
15. Por qué no he publicado hace un año
16. Una confesión sobre el final
17. He terminado. Y ahora, ¿qué?
18. Mi peor día escribiendo este libro
19. Te lo cuento antes que a nadie
20. [PERSONAJE] te manda saludos
21. No sé si debería contarte esto
22. La crítica que me quitó el sueño
23. Tengo miedo de darle a publicar
24. Un error que casi llega a imprenta
25. Esto me lo dijo una lectora ayer
26. Mañana se abre (y tú entras primero)
27. Lo que hace tu compra de hoy
28. Tu regalo caduca a medianoche
29. Primera persona que lo compró: [NOMBRE]
30. ¿Papel o ebook? Te respondo
31. Ya está aquí. Me tiemblan las manos
32. Día uno: los números de verdad
33. Dos líneas tuyas valen oro (reseña)
34. Manda una foto y te mando algo
35. A quién se lo regalaría yo
36. Una lectora me escribió esto
37. El final que tiré a la basura
38. Lo que haría distinto si empezara hoy
39. Ya estoy escribiendo el siguiente
40. Una pista. Solo una
41. Me equivoqué con [PERSONAJE]
42. ¿Cómo se llamaría tu gato?
43. Por qué [CIUDAD] y no otra
44. El capítulo que escribí llorando
45. Pregunta rápida (respóndeme)
46. Esto no es una newsletter
47. Lo que nadie te cuenta de publicar
48. He leído tu respuesta. Tres veces
49. Última oportunidad (de verdad)
50. Gracias. No es un asunto, es lo que pienso

EMAILS REALES, POR DENTRO

DOS EMAILS MÍOS, PIEZA A PIEZA

La influencer de 700.000 seguidores

1 · Asunto: "Una influencer con 700 mil seguidores me amenaza, y son solo las 8 de la mañana de hoy domingo". Conflicto, cifra y hora. Imposible no abrirlo.

2 · Primera frase: "Me escribe una influencer un domingo a las 8 de la mañana." Sin presentación. Ya estás dentro.

3 · Giro: "¿Para colaborar? No, qué va: para amenazarme." Lo que esperabas, al revés.

4 · Puente: de la anécdota a los números (más de 1.000 perfiles analizados, unos 6 útiles) y de ahí a la lección: tus seguidores no son tus clientes, tu lista sí.

5 · Lo que queda abierto: qué hacer en lugar de perseguir seguidores. Escribir a tu lista hasta que compren.

Los funcionarios sonrientes

1 · Asunto: "Me trataron tan bien en la administración pública que busqué la cámara oculta". Algo que no suele pasar, contado como si fuera un misterio.

2 · Primera frase: "Hoy he protagonizado un capítulo de Black Mirror." Una frase. Ya quieres saber qué pasó.

3 · Giro: esperas colas y caras largas, y te encuentras doce funcionarios sonrientes y un boli atado a una cuerda.

4 · Puente: de la escena a tu vida real: "todavía no estoy vendiendo desde la montaña o una isla exótica". Y el enlace: "Por aquí para salir".

5 · Lo que queda abierto: "Mañana, mañana." La firma que ya esperan.

Fíjate: ninguno de los dos habla de marketing en la primera línea. Primero la historia. La lección llega cuando ya están enganchados.

EMAILS REALES, POR DENTRO

DOS MÁS, PIEZA A PIEZA

La crema de 200 euros

1 · Asunto: "Con 25 años no pagaba 200 € por una crema; ahora mataría por ella". Una confesión con cifra y con un antes y un después.

2 · Primera frase: "A toda cerda le llega su San Martín." Y luego la escena: veinticinco años, una agencia de publicidad, dos señores con gafas de pasta haciendo la campaña de una crema antiarrugas.

3 · Giro: la jovenzuela que pensaba "¿qué mujer en su sano juicio paga esa barbaridad?"... "Spoiler: yo."

4 · Puente: de la crema al lector. Tu cliente no quiere tu producto: quiere lo que el producto no puede hacer. Si hablas del bote, compites con todos los botes.

5 · Lo que queda abierto: un cierre con humor que vuelve a la historia: "cuídate mucho. Y sigue siendo tú misma."

La IA que tardó doce segundos

1 · Asunto: "Emprender sin dejar tu trabajo (antes de que lo haga la IA)". Toca un miedo actual y promete una salida.

2 · Primera frase: "La IA ya hace tu trabajo mejor que tú. Y lo sabes." Y la escena: aquel martes, el informe de una mañana entera hecho en doce segundos. "Doce."

3 · Giro: no era perfecta: se inventó un dato con cara de póquer. Pero tú te quedaste mirando la pantalla igual.

4 · Puente: del miedo a la acción: qué harías esta semana, con la nómina todavía entrando, para empezar a vender algo tuyo.

5 · Lo que queda abierto: "Igual nadie compra todavía. Pero acabarías la semana sabiendo cosas que hoy no sabes."

Para tu libro: cambia la crema por la escena en la que nació tu historia, y el miedo a la IA por el miedo de tu lector. Las piezas son las mismas.

Y AHORA, EN TU TERRENO

TRES EMAILS DE ESCRITORES

Autores y libros inventados como ejemplo. Los números rojos son las 5 piezas.

Novela romántica · Fase 1, idea 3

1 Asunto: Mi protagonista existe. Vive en Cádiz

2 Ayer, en la cola de la panadería, la volví a ver: pelo recogido con un lápiz y discutiendo con el panadero por una barra mal hecha.

3 Lleva tres años en mi novela y ella no tiene ni idea. Ayer me sonrió. Casi me muero.

4 En el capítulo que te mandé, Inés discute con su jefe exactamente igual. Ahora ya sabes de dónde salió.

5 En el próximo email te cuento qué le dije cuando por fin me atreví a hablarle. Spoiler: nada inteligente.

Thriller · Fase 2, idea 13

1 Asunto: Necesito tu voto (son dos portadas)

2 Son las once de la noche y llevo dos horas mirando dos portadas. La roja y la negra.

3 Mi editora quiere la roja. Mi hermana, la negra. Mi gato se ha tumbado encima del portátil. No ayuda.

4 Te dejo las dos aquí → [enlace]. La que gane será la de la preventa, que abre el día 20.

5 Responde solo con una palabra: roja o negra. El jueves te digo cuál ganó (y si le hice caso a mi editora).

Autoayuda · Fase 3, idea 22

1 Asunto: Día uno: los números de verdad

2 Ayer a las 9:03 se vendió el primer ejemplar. Lo sé porque tenía la página abierta desde las 8:55.

3 Lo compró alguien de Bogotá. No conozco a nadie en Bogotá. Bueno, ahora sí.

4 Si todavía no lo tienes, está aquí → [enlace]. Y si ya lo leíste, dos líneas de reseña me ayudan más de lo que imaginas.

5 En el próximo email te cuento cuántos se vendieron en total. Prepárate, que hay sorpresa.

ANTES DE DARLE A ENVIAR

EL CHECKLIST DE 1 MINUTO

Imprímelo y déjalo al lado del ordenador. Si dices que sí a todo, envía.

- ☐ ¿Abriría yo este email solo por el asunto?
- ☐ ¿La primera frase empieza donde pasa algo?
- ☐ ¿Hay un giro, algo que no se esperaban?
- ☐ ¿Se nota que lo he escrito yo y no una plantilla?
- ☐ ¿Está claro qué tiene que ver con mi libro?
- ☐ ¿Hay un solo enlace y está claro a dónde lleva?
- ☐ ¿Deja algo abierto para el próximo email?
- ☐ ¿Lo he leído en voz alta? (las frases largas se notan)
- ☐ ¿El asunto cumple lo que promete?
- ☐ ¿Me lo he mandado a mí misma para ver cómo queda en el móvil?

Y AHORA, EL SIGUIENTE.

Un email perfecto no vende más que treinta emails buenos. Escribe, envía y aprende de lo que te respondan. A tu ritmo: cada día, dos veces por semana o cada lunes. Pero sin desaparecer.