

La lista de Messenger permite a las empresas enviar mensajes más allá de la ventana de mensajería estándar a los usuarios que optan por ello.

La ventana de mensajería estándar es un periodo de 24 horas que comienza cuando un usuario interactúa con una empresa en Facebook Messenger. Durante este periodo, las empresas pueden enviar mensajes relacionados con la consulta o transacción del usuario sin necesidad de permisos especiales.

Después de este período de 24 horas, las empresas no pueden enviar mensajes a menos que el usuario haya optado por recibir mensajes de marketing o si el mensaje se refiere a actualizaciones específicas, como una compra reciente.

Las empresas pueden solicitar permiso a los usuarios para enviar mensajes de marketing durante el periodo de 24 horas. Si el usuario lo acepta, la empresa podrá enviar mensajes sobre promociones y campañas fuera del periodo estándar de 24 horas.

Los mensajes de marketing ayudan a las empresas a mantenerse conectadas con los clientes y a mantenerlos informados sobre actualizaciones y ofertas que les interesan.

## **La frecuencia con la que puedes enviar mensajes a los usuarios**

Las empresas pueden enviar un máximo de un mensaje de marketing al día por tema. Esto significa que, si desea enviar más de un mensaje al día, deberá solicitar a los usuarios que se suscriban a varios temas. Su empresa no está obligada a enviarles un mensaje a diario.

### **¿Cómo se suscriben los usuarios a tu lista de Messenger?**

Antes de poder enviar mensajes de marketing a sus contactos, estos deben aceptar recibirlos. Siga este paso para obtener su consentimiento.

1. En el generador de flujo, seleccione Messenger como tipo de mensaje.
2. Añade el contenido "Solicitud de notificación".
3. Elige o crea el tema para tus mensajes de marketing. El nombre del tema solo lo pueden ver los administradores.

# Envía una transmisión a tu lista de Messenger

Después de que un usuario se suscriba a tu lista de Messenger, puedes enviarle un mensaje de difusión en el futuro. Sigue este paso para enviar un mensaje de difusión a tu lista de Messenger.

1. Crea tu flujo y selecciona tu tema como tipo de mensaje.
2. Vaya a Menú > Transmisiones y haga clic en el botón **Enviar** .
3. Elija el canal de Messenger y seleccione la opción Lista de Messenger.
4. Seleccione el flujo que creó en el paso 1.

También puedes suscribir a tus contactos a una campaña de goteo y enviarles mensajes mediante una lista de Messenger. Las campañas de goteo son una excelente manera de educar a tus clientes potenciales enviándoles secuencias de contenido valioso a lo largo del tiempo.

## Mejores prácticas

Su empresa debe enviar a las personas mensajes relevantes y valiosos para crear una experiencia de usuario de alta calidad haciendo lo siguiente:

- Su solicitud de suscripción, incluido el título y la imagen, abarca los tipos de mensajes que los usuarios pueden esperar recibir, como recomendaciones de productos, ofertas, etc.
- Al enviar más de una solicitud de suscripción a un usuario, cada solicitud debe indicar claramente los diferentes tipos específicos de mensajes de marketing que el usuario puede esperar recibir.

## Limitaciones

- No debe usar la lista de Messenger, incluidas las solicitudes de suscripción, para enviar spam a los usuarios. Esto incluye el envío frecuente de solicitudes de suscripción duplicadas al mismo usuario.
- No ofrezcas recompensas a los usuarios a cambio de suscribirse a la lista de Messenger. Esto incluye recompensas tangibles o intangibles, así como

recompensas financieras o no financieras, como cupones, descuentos, puntos, productos, reembolsos u otras recompensas o incentivos.

- Generalmente, se pueden enviar hasta 10 solicitudes de suscripción por usuario en un período de 7 días. Se permite un sublímite de hasta 5 solicitudes de suscripción por usuario al día.