

# Validity apoya a las empresas en su estrategia digital COVID-19

## La iniciativa 'Validity for Good' da acceso privilegiado al servicio de certificación Return Path para optimizar el rendimiento de la entrega de los correos electrónicos más críticos

Validity, la solución que permite a los profesionales del marketing digital alcanzar la excelencia en el correo electrónico y ayuda a las empresas a crecer más rápidamente confiando en sus datos, ha anunciado el lanzamiento de dos programas para apoyar a todas las empresas en esta crisis sin precedentes y poner su experiencia al servicio del mayor número de personas posible.

'Validity for Good' es una solución gratuita de marketing por correo electrónico para administraciones públicas y empresas cuyos correos electrónicos son críticos en esta época de crisis, y 'Strength with Validity', accesible para cualquier organización, ofrece acceso gratuito a varias soluciones de CRM y marketing por correo electrónico que permiten difundir mensajes críticos, optimizar el rendimiento de las campañas y garantizar la continuidad de negocio.

Validity posee experiencia real en inteligencia de correo electrónico desde que la compañía adquirió recientemente Return Path y 250Ok, especialistas en entregabilidad, así como BriteVerify que ofrece una solución de verificación de dirección.

Si bien el correo electrónico sigue siendo el canal de comunicación preferido en el contexto actual de COVID-19, las empresas se enfrentan al reto de mejorar su entregabilidad, cuyo éxito es esencial para mantenerse en contacto con sus clientes. En el centro de la comunicación y la mitigación de los efectos de la pandemia, estas empresas deben intensificar los intercambios para sobrevivir, lo que a menudo los obliga a enviar sus correos electrónicos a todas sus listas de correo y plantea nuevos retos como la saturación de las bandejas de entrada.

Además, los ciberdelincuentes también están aprovechando este momento oportuno para difundir correos electrónicos que contienen ataques de phishing, u otro malware o ransomware disfrazado de COVID-19. Esto sobrepasa los algoritmos de filtrado y reduce en gran medida la eficacia del correo electrónico. A continuación, se presentan algunas cifras que ilustran este fenómeno, de un estudio reciente realizado por Validity:

- Más de 1 de cada 15 correos electrónicos comerciales enviados en todo el mundo están relacionados con el COVID-19.

- Más del 14% de los correos electrónicos vinculados al COVID-19 son filtrados como spam, esta cifra también incluye mensajes legítimos o incluso críticos que nunca llegarán a sus destinatarios.

- Las tasas de quejas por correos electrónicos relacionados con el COVID-19 están aumentando bruscamente, lo que demuestra una vez más las malas prácticas.

**Validity for Good: Garantizar la entrega de emails en un contexto de fuerte presión de marketing**

Validity for Good se basa en la certificación de Return Path, la única lista blanca de distribución en la que confían los principales proveedores de correo electrónico e Internet de todo el mundo. Normalmente, las marcas deben aprobar una evaluación de criterios múltiples de su programa de correo electrónico para asegurar la legitimidad del remitente, las mejores prácticas y el cumplimiento de los requisitos y luego los integra en el programa de certificación. Validity for Good acelera este proceso para las organizaciones gubernamentales y las empresas que difunden información esencial para la gestión de crisis. Esto maximiza la entregabilidad de sus mensajes y permite a los consumidores recibir información crítica de manera fiable y segura.

"Las bandejas de entrada están inundadas de comunicaciones COVID-19, lo que significa que los mensajes críticos de actualización de infraestructura se mezclan, por ejemplo, con un flujo de correos electrónicos de marketing o personales y una constante y no deseada afluencia de spam", explica Mark Briggs, presidente y CEO de Validity. "Con este enorme volumen global, hemos visto mensajes legítimos y críticos que luchan o incluso no llegan a sus destinatarios, y sabíamos que podíamos ayudar. Eso fue lo que motivó los programas de "Validity for Good" y "Strength with Validity".

**Strength with Validity: Optimizando el rendimiento de las campañas**

Strength with Validity, propone proporcionar a las empresas herramientas de CRM y de marketing por correo electrónico para optimizar el rendimiento de sus campañas de marketing y garantizar así la continuidad de sus actividades durante la pandemia de COVID-19. Las herramientas en cuestión son:

- Verificación por correo electrónico con BriteVerify: una prueba gratuita para eliminar direcciones no válidas de una lista de hasta 5.000 direcciones de correo electrónico y calificar las listas de correo.

- Mejorar la puntuación de remitente con Return Path: el sitio SenderScore.org para evaluar la reputación de las direcciones IP y los dominios para comprender los factores que afectan a la entregabilidad de los correos electrónicos para que puedan ser mejorados.

- Identificación de problemas de CRM con evaluaciones de confianza: una prueba gratuita de 30 días para verificar el estado de los datos de CRM en Salesforce, identificar y solucionar las carencias.

- Optimice su conjunto de herramientas CRM con DemandTools: una prueba gratuita de 30 días para optimizar la gestión de su sistema CRM con 11 módulos para limpiarlo, administrarlo y mantenerlo.

**Datos de contacto:**

Axicom  
671 671 629

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Ciberseguridad](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>