

4 TIPPS, WIE SIE NEWSLETTER FÜR DEN VERKAUF NUTZEN

Veröffentlicht am 6. August 2012 von Annette

Wie schafft man es, erfolgreich im Newsletter zu verkaufen, ohne die Kunden zu verschrecken? Wir haben ein paar Tipps gesammelt.[...]

Wie schafft man es, erfolgreich im [Newsletter](#) zu verkaufen, ohne die Kunden zu verschrecken? Wir haben ein paar Tipps gesammelt.

1. Bieten Sie Mehrwert.

Unsere Email-Posteingänge sind vollgestopft mit Werbemails, die wir nicht lesen, weil Sie uns uninteressant erscheinen oder es schlicht zu viele sind. Versuchen Sie, sich aus dieser Masse hervorzuheben, indem Sie Mehrwert für den Leser schaffen. Informieren Sie über interessante Neuigkeiten, geben Sie Tipps, schreiben Sie Ratgeber, drehen Sie ein Lehr-Video, teilen Sie ein Geheimrezept - was immer zu Ihrer Branche passt.

Schenken Sie dem **Email-Betreff** besondere Aufmerksamkeit. Dieser muss neugierig machen, sollte aber nicht allzu plump sein. Fassen Sie sich kurz, am Besten **nicht länger als 50 Zeichen**, denn dort schneiden viele Emailprogramme und Smartphones den Betreff ab. Schlüsselwörter wie "Rabatt", "Gutscheine", "Sonderaktion" oder Ähnliches sollten am Anfang stehen.

2. Fassen Sie sich kurz.

Kaum jemand wird ellenlange Newsletter lesen, die dazu noch extrem viele Bilder enthalten oder riesige Formate haben. **Prägnante, kurze Texte** werden eher wahrgenommen als zeilenlange Erläuterungen. Falls Sie auf längere Artikel in einem Blog oder Ähnliches verweisen, schreiben Sie ein paar Sätze dazu, die Interesse wecken, und setzen Sie einen Link.

3. Integrieren Sie Social Media.

Häufig denkt man, man müsse sich zwischen [Social Media Marketing und Email Marketing](#) mit Newslettern entscheiden - Pustekuchen! Wenn Sie einen **"Gefällt mir"-Button im Newsletter** integrieren, können Kunden den Newsletter auf Facebook verbreiten. Oder Sie weisen am Ende des Newsletters auf Ihre Facebook-Präsenz hin.

4. Nur ein Angebot pro Newsletter.

Ihre Kunden haben sich für Ihren Newsletter registriert und Ihnen damit Vertrauen entgegengebracht. Gefährden Sie dieses Vertrauen nicht, indem Sie Ihre Newsletter mit Unmengen

an Angeboten unnötig aufblähen. Das ist uninteressant, nervig und führt letztendlich zu einer [Abmeldung vom Newsletter](#). Halten Sie die **Qualität der Angebote konstant hoch** und machen Sie nicht mehr als ein Angebot pro Newsletter. Liefern Sie eine nette Story dazu, einen interessanten Artikel, irgendwas, was Sie selbst gern lesen würden. Damit gewinnen Sie Sympathie und verankern das Angebot im Gedächtnis des Kunden.

Haben Sie noch weitere Tipps? Wir freuen uns über Ergänzungen!