

UNSERE 6 TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES E-MAIL-MARKETING



Veröffentlicht am 16. September 2014 von Rüdiger



Der Newsletter ist ein Klassiker unter den Online-Marketing-Instrumenten. Aber ist er noch zeitgemäß? Auch in Zeiten von Social Media und [WebApp](#) lautet die Antwort ja. Mit einem modernen Newsletter-System, wie dem, das unsere Media Company anbietet, ist eine optimale Kundenansprache möglich. Heutzutage können Sie die E-Mails ganz auf die Interessen Ihrer Newsletter-Abonnenten zuschneiden. Mit unseren 6 Tipps für Ihr [E-Mail-Marketing](#) erstellen Sie die Newsletter, die sich Ihre Zielgruppe wünscht.

Die Kosten für den **Versand Ihres Firmennewsletters** sind überschaubar. Warum also nicht ein wenig Geld und Zeit in etwas stecken, das zu einer **deutlichen Umsatzsteigerung führen kann**? Um mit einem Newsletter Erfolg zu haben, müssen Sie jedoch **auf die Wünsche der Empfänger eingehen**.

AM BESTEN BEHERZIGEN SIE DIESE 6 TIPPS FÜR IHR E-MAIL-MARKETING:

1. Einen guten ersten Eindruck hinterlassen

Es ist wie bei einem Menschen, dem Sie zum ersten Mal begegnen: Wer eine **Newsletter-E-Mail** empfängt, verschafft sich zunächst einen ersten Eindruck. Ist der Absender vertrauenswürdig? Möchte ich den Inhalt dieser E-Mail lesen? Indem Sie Ihren **Absendernamen immer beibehalten** und einen **einfallsreichen Betreff** wählen, schaffen Sie hier Vertrauen und Interesse.

2. Überprüfen Sie die Reaktion

Die **heutigen Newsletter-Systeme** zeigen Ihnen, was die Abonnenten von Ihrem Newsletter halten: Wer liest ihn regelmäßig? Wer öffnet ihn fast nie? All das können Sie den **umfangreichen Statistiken** entnehmen, die das System für Sie bereit hält. Ihre treuesten Newsletter-Empfänger können Sie dadurch gezielt belohnen. Beispielsweise mit einem speziellen Rabatt in Ihrem Geschäft.

3. Nutzergruppen passgenau ansprechen

Auf der Grundlage der Zahlen, die Ihnen Ihr Newsletter-System liefert, können Sie **passgenaue E-Mails gestalten**. Einen Newsletter **für jedes Geschlecht** oder **für Personen in einem bestimmten Alter** zu entwerfen, kann sinnvoll sein.

4. Das Wichtigste an den Anfang

Die **Hauptbotschaft** Ihres Newsletters gehört **oben links** in die E-Mail. Denn dieser Bereich ist auch **in der E-Mail-Vorschau zu sehen**. Das gilt sowohl für Heimcomputer als auch mobile Endgeräte.

5. Melden Sie sich regelmäßig

Für den größtmöglichen Erfolg müssen Sie Ihren **Newsletter** in einer gewissen **Regelmäßigkeit** versenden, z. B. wöchentlich oder monatlich. Darunter darf allerdings nicht die Qualität des Inhalts leiden. Es sollte immer Ihr Ziel sein, **dem Leser einen Mehrwert zu bieten**.

6. Der Kunde ist König

Wenn ein Kunde kein Interesse mehr an Ihrem Newsletter hat, müssen Sie das respektieren. Die **Abmeldung** darf die Nutzer daher vor **keine Schwierigkeiten** stellen. Denn wer den Newsletter abbestellt, ist in der Regel auch nicht mehr an Ihren Produkten oder Dienstleistungen interessiert.

Dank der **individualisierten Newsletter** macht das E-Mail-Marketing weiterhin Sinn. So erreichen Sie Ihre Kunde **mit unserem Newsletter-System** durch passgenaue Inhalten. [Sprechen Sie uns an](#), wenn Sie an einem **zielgruppengerechten Newsletter-Versand** interessiert sind.

Thumbnail Image: [Reading e-mail](#) von [Toms Baugis](#) via [CC BY 2.0](#)