WARUM KUNDEN IHREN NEWSLETTER ABBESTELLEN

Veröffentlicht am 14. Juni 2012 von Annette

Was bewegt Kunden dazu, Newsletter von Unternehmen abzubestellen? Welche Gründe führen dazu, dass ein Benutzer genervt, gelangweilt oder verärgert über einen Newsletter ist und was kann man dagegen tun?

Newsletter sind ein Klassiker des Online-Marketings und auch in Zeiten von Social Media alles andere als veraltet. Sie sind ein hervorragendes Mittel, Kunden **über Neuigkeiten zu informieren** und sich somit immer wieder **einfach und kostenlos** als **Unternehmen in Erinnerung zu rufen**. Trotzdem gibt es zahlreiche Gründe, warum Newsletter nicht oder irgendwann nicht mehr gelesen und letztendlich abbestellt werden. Welche sind das? Wir haben uns mal im Internet umgesehen und die Ergebnisse diverser Studien zum Thema zusammengetragen.

Gründe für das Abbestellen von Newslettern

- Die E-Mails kamen **zu häufig**.
- Der Inhalt hat sich **wiederholt** oder ist **langweilig**.
- Der Empfänger bekommt insgesamt sehr viele E-Mails und will die Masse irgendwie reduzieren.
- Es wurde ein **anderer Anbieter** gewählt, dessen Informationen wertvoller sind.

- Es wurde ein **alternativer Informationsweg** gewählt, wie z.B. Blogs oder Facebook.
- Der Empfänger möchte die gebotenen Informationen **selbst finden**, anstatt Sie sich zuschicken zu lassen.

Fazit? Machen Sie sich nützlich.

Was kann man daraus schlussfolgern? **Konsumenten wollen Unternehmen, die ihnen relevante Inhalte schicken, die auf ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.** Würdigen Sie die Erlaubnis des Kunden, ihm E-Mails zu schicken, indem Sie:

- interessante Inhalte schaffen, die dem Kunden einen **Mehrwert** bieten. Sehen Sie den Newsletter mit den Augen des Kunden. Welchen Nutzen hat er davon? Verraten Sie mithilfe Ihres speziellen Fachwissens **Tipps und Tricks**, die das Leben erleichtern und andere zum Ziel führen.
- direktes **Verkaufen möglichst vermeiden**. Niemand will Newsletter lesen, die nichts Anderes als Werbung sind. Was dennoch gut funktionieren kann: Exklusive Angebote wie Rabatte und Gutscheine anbieten.

Weitere Tipps, wie Sie einen guten Newsletter verfassen, finden Sie in diesem Artikel.

Wie sind Ihre Erfahrungen? Aus welchen Gründen abonnieren Sie einen Newsletter und warum bestellen Sie ihn wieder ab? Wir freuen uns über Ihre Kommentare!

THUMBNAIL IMAGE: NO JUNK MAIL VON ANDREAS_FISCHLER VIA CC BY 2.0