

INHALT

VORWORT 1

VORWORT 2

EINFÜHRUNG 6

EMAIL MARKETING 8

WAS MACHT EMAIL ZU EINEM DERART WIRKUNGSVOLLEN
 MARKETING INSTRUMENT? 9

DIE MARKETING TODSÜNDE #1:
 SIE VERGESSEN, NACH DER EMAIL ADRESSE ZU FRAGEN! 9

TERMINOLOGIE13

 Interruption Marketing vs. Permission Marketing13

EMAIL FOLLOW UP GRUNDSÄTZE15

 Holen Sie sich die Email Adresse15

 Setzen Sie Ihr Email Programm richtig ein15

 So einfach kann follow up sein16

DIE RICHTIGE EMAIL KOMMUNIKATION18

 In welchem Ton sollten Ihre Emails verfasst sein?18

 Ist Rechtschreibung wichtig?18

 Wie kann ich meine täglichen Emails schneller erledigen?19

 Geld verdienen mit Ihrer Signatur?20

 Worauf sollte ich bei Email Signaturen besonders achten?21

 Wie behandle ich aggressive Kunden?
 Wie verhalte ich mich bei Beschwerden?22

 Ist es sinnvoll, ein Postskriptum (PS) an
 jede Nachricht anzuhängen?23

 Was muss ich beachten,
 damit meine Verkaufs - Email Erfolg haben?23

 Wie effizient sind Email Kampagnen?24

 Wie bestimme ich meine Zielgruppe?24

 Was ist eine „landing page“?25

 Wie erreiche ich, dass meine Emails auch wirklich
 geöffnet und gelesen werden?26

 Wie wichtig ist der Absender?27

 Wie lange soll meine Verkaufs-Email sein?
 Was ist besser: kurz oder lang?27

Soll ich Bilder in meine Verkaufs-E-mails geben?28

Was kann ich zusätzlich einsetzen,
damit meine Leser auf mein Angebot reagieren?28

WIE GESTALTE ICH MEINE EMAIL KAMPAGNE NOCH
EFFIZIENTER?29

Testen Sie29

Messen Sie die Ergebnisse29

 Methoden zur Erfolgsmessung29

 Was sind CTR und Conversion Rate29

 Kennzahlen30

 Wie kann ich CTR und Conversion Rate messen?.....31

WAS IST EIN EMAIL NEWSLETTER?32

In welchem Format soll ich meinen Newsletter veröffentlichen?32

 Reine Textmails32

 HTML.....33

Drei Schlüssel zu einem erfolgreichen HTML Newsletter.....33

 Kompatibilität33

 Ladezeit.....34

 Design.....34

Welchen Inhalt soll ich in meinen Newsletter geben?35

 Verkaufs – Newsletter35

 Firmen – Newsletter35

 Der „...den muss ich haben“ Newsletter35

Wie oft soll ich meinen Newsletter veröffentlichen?.....36

Wie sollte mein Newsletter aufgebaut sein?37

Sollte mein Newsletter personalisiert sein?37

Gibt es sonst noch etwas, worauf ich achten sollte?37

Kann ich die An- und Abmeldungen automatisiert erledigen?38

Was ist eine Opt-in Liste?38

Was ist dann eine Doppel Opt-in Liste?39

Woher bekomme ich Abonnenten?.....39

Wie erreiche ich, dass ich korrekte Email Adressen bekomme?.....39

Mit Tutorials bauen Sie Ihr Geschäft auf!39

ANHANG41

 20 weitere Tipps, wie Sie aus Besuchern
 Newsletter Abonnenten machen.....41

 Email Newsletter: Ganzer Artikel oder „Teaser“?42

Teaser Artikel - die Geheimwaffe erfolgreicher Newsletter	42
5 Tipps, wie Sie verführerische Teaser Artikel verfassen.....	44
So verfassen Sie „sexy“ Teaser Artikel für Ihren Newsletter.....	45
Unsubscribe – Abmeldung.....	49
Beispiele für Newsletter Angebote	50



www.einsteigerclub.at

Einführung

Eine Webseite erstellen und dann versuchen, Besucher dorthin zu bekommen – das ist der typische Start ins Internet. Allerdings werden Sie schnell feststellen, dass dies kaum einmal die halbe Strecke am Weg zum Erfolg ist. Die andere Hälfte ist effizientes Email Marketing.

Internet Marketing ist kein einseitiger Prozess, das ist ein **Geben und Nehmen**: Leute kommen auf Ihre Webseite, angezogen durch attraktiven, interessanten Inhalt und geben Ihnen ihre Email Adresse. Im Gegenzug liefern Sie ihnen regelmäßig interessante und wertvolle Informationen via Email.

Webseiten sind – von ihrer Natur her – ziemlich passive Kreaturen. Die liegen im Netz herum, wie ein Hund vor dem warmen Kamin, und wackeln höchstens faul mit dem Schwanz – bis jemand die Türe öffnet. Jetzt erwachen die – guten – Webseiten Hunde zum Leben und treiben Sie an den gewünschten Platz und zur gewünschten Handlung.

Email Nachrichten hingegen sind aktive Tiere, ähnlich einem Bernhardiner: immer bereit, sich dorthin durchzukämpfen, wo sie gebraucht werden. Das Fässchen am Hals mit der Einladung, sich auf Ihrer Webseite nach den neuesten Angeboten umzusehen.

Auf Ihrer Webseite versuchen Sie, Besucher über guten Inhalt in das Innerer der Seite zu führen. Ihre Emails hingegen bringen Nachrichten und werfen diese in den Postkasten des Interessenten.

Die meisten Webseiten würden schnell wieder verschwinden, müssten sie von Erstbesucher Aufträgen leben. Sie müssen Besucher wieder und wieder zu Ihrer Webseite führen, um einen Auftrag, Erst - vor allem aber auch einen Folgeauftrag - zu bekommen. Dieses für das Überleben so wichtige Ziel erreichen Sie durch Geben und Nehmen!

Entscheidend dabei ist, dass Sie von Ihren Besuchern eingeladen werden, ihnen eine Email zu schicken. Hat man Ihnen diese Erlaubnis (engl. *permission*) erteilt, dann haben Sie einen **Marketing Zauberstab** in die Hand bekommen.

Wie setzen Sie ihn ein?

Haben Sie oder jemand in Ihrem Betrieb Freude am Schreiben, dann können Sie sofort mit einem monatlichen Newsletter starten. Denken Sie aber daran, dass so ein Newsletter Einsatz, Hingabe und Selbstdisziplin erfordert. Als Gegenleistung wird Ihr Geschäft einen kräftigen Aufschwung erleben. Sie werden Vertrauen bei Ihren Abonnenten aufbauen und sie wieder und wieder zu Ihrer Seite bringen. Tun Sie das regelmäßig, Monat für Monat, wird sich ein Markenbewusstsein für Ihre Produkte oder Dienstleistungen entwickeln und steigern.

Sind Sie jedoch kein begabter oder begeisterter „Schreiberling“, dann sehen Sie sich nach Gratis Inhalt im Netz um. Oder Sie beauftragen jemanden, für Sie zu schreiben.

Texten lässt sich allerdings auch erlernen, Texter werden nicht geboren.

[Klicken Sie hier](#) für mehr Informationen.

www.einsteigerclub.at

Email Marketing

Es gibt einen gewaltigen Bedarf an guten Informationen zum professionellen Einsatz von Email Marketing. Ungefähr die Hälfte aller Anfragen, die ich zu Online Marketing bekomme, betreffen Email Marketing – Newsletter, Versand, Spamfilter, Auswertung und Statistiken usw.

Ganz allgemein formuliert, unter Email Marketing verstehen wir jede Art von Marketing Aktivitäten, in die Emails mit einbezogen werden. Das können Newsletter sein, Email Diskussionsgruppen, aber auch Follow Ups mit Emails sein. Überdies - auch die Aufnahme einer Signatur in Ihre ausgehenden Emails ist eine Email Marketing Maßnahme ...



www.einsteigerclub.at