

E-Mail Marketing: 7 Tipps - Mit dem richtigen Werbemittel zum Erfolg!

- ✉ **Call To Action!** - Nehmen Sie sich Zeit und überlegen Sie sich genau, was Sie durch Ihr Mailing erreichen möchten. Wünschen Sie sich eine reine Verkaufsaktion oder möchten Sie neben den schnellen Leads auch Kunden gewinnen, die evtl. momentan keinen Anreiz zum Kauf haben, aber im Laufe der Zeit zu Kunden werden können? Machen Sie sich eine Liste der wünschenswerten Ergebnisse. Beispielsweise:
 - Sale der Aktionswaren
 - Anmeldungen (z.B. für Ihren Newsletter)
 - Social Media Follower (Facebook, Twitter, Google+,...)
 - Branding

- ✉ **In der Kürze liegt die Würze** – Halten Sie sich kurz und prägnant. Denken Sie daran, dass der Leser sich statistisch gesehen nur kurze Zeit mit dem Lesen der Mail beschäftigt, wenn er nicht sofort einen Nutzen für sich erkennt. Der Neukunde soll schließlich auf Ihre Landingpage! Zeigen Sie ihm also schnell, was Sie zu bieten haben.

- ✉ **Das richtige Angebot** – Bieten Sie dem Newsletterempfänger etwas Spannendes an. Warum sollte er IHR Kunde werden? Haben Sie ein schönes Incentive, wie z.B. einen Gutschein oder eine attraktive Zugabe? Kann er etwas bei Ihnen gewinnen? Rühren Sie die Werbetrommel für sich!

- ✉ **Kein Lead ohne Klick** – Machen Sie es Ihrem Neukunden leicht, den Weg zu Ihrem Shop oder Ihrer Landingpage zu finden. Sowohl klickbare Banner, leicht erkennbare Buttons als auch Textlinks erleichtern ihm den Weg zu Ihnen. Denn Sie wissen ja: Ohne Klick kein Lead!

- ✉ **Der Wiedererkennungswert** – Neben dem Firmenlogo oder dem Corporate Design schaffen Sie auch mit der Art, wie Sie Kunden ansprechen, einen Wiedererkennungswert. Achten Sie darauf, dass Sie den Nutzer immer respektvoll und in derselben Weise ansprechen. Überlegen Sie auch, ob Sie den Newsletter personalisieren möchten.

- ✉ **Bleiben Sie bei der Wahrheit** – Halten Sie Ihre Versprechungen aus dem Werbemittel auch später auf Ihrer Landingpage und im Abwicklungsprozess ein. Schaffen Sie eine gute Vertrauensbasis für treue Kunden.

- ✉ **Testen, testen, testen** – Lassen Sie die Empfänger entscheiden, ob das gelbe oder das blaue Template oder der 10€ oder 10% Gutschein interessanter sind. Führen Sie A/B Tests durch und versenden Sie dann das Gewinnertemplate beim großen Roll-Out!

Fragen oder Anregungen? Dann los:

E-Mail: info@avionmedia.de • Telefon: [06196 20 21 550](tel:061962021550)