

# Email Marketing

Das Internet bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten um nachhaltiges Marketing zu betreiben, oftmals sogar "kostenlos". Viele renommierte Firmen nutzen diese Möglichkeit schon lange, speziell das E-Mail-Marketing. Die Vorteile von E-Mail-Marketing liegen auf der Hand:

- Kundenkontakt pflegen: Informieren Sie Ihre Kunden über die neusten Produkte
- Datenbank: Kunden tragen sich bequem in Ihre Datenbank ein
- Geschwindigkeit: Das Versenden dauert nur wenige Sekunden
- Gratis Versand: Sie bezahlen keine Versandkosten

Was Sie aber unbedingt beim Betreiben von E-Mail-Marketing beachten sollten, finden Sie in den folgenden 10 Punkten aufgelistet.

## 10 Punkte für erfolgreiches E-Mail-Marketing

Wer E-Mail-Marketing oder Newsletter-Marketing nachhaltig erfolgreich und nach dem Ansatz des Permission-Marketing betreiben will, der sollte das folgende 10-Punkte-Programm zu Herzen nehmen:

### 1. Werden Sie persönlich!

Personalisieren Sie Ihre Emails so stark wie möglich:

- Personalisierte Anreden: Liebe Frau Müller, Sehr geehrter Herr Meier
- Personalisierter Absender: Manfred Muster, IWebdesign <manfred.muster@iwebdesign.ch>
- Persönliches Grusswort zum Schluss: Ich grüsse Sie freundlich...
- Emails auf Interessen des einzelnen Empfängers abstimmen

### 2. Betreffzeile entscheidet über alles

Anhand der Betreffzeile (Subject) eines Mails entscheidet ein Empfänger innerhalb von Sekundenbruchteilen, ob er

weiterliest oder das Mail ungelesen löscht. Das Interesse des Empfängers muss also mit wenigen Worten geweckt werden. Jede Floskel, jedes nutzlose Wort ist hier fehl am Platz. Echte Beispiele:

- Der 3-Minuten-Check für Ihren Newsletter (sehr gut!)
- Rechtslage E-Mail-Marketing - neues UWG und BGH-Urteil (sehr gut)
- 1'000 Superpunkte gratis und letzte Tage Bordeaux-Subskription (sehr gut)
  
- 100 Weine unter 15 Franken (gut)
- Frische Weine und italienischer Osterschmaus (gut)
- Ihre persönliche acquisa-crm-expo Infomail (schlecht)
- Newsletter | Contentmanager.de | 04.08.2004 | Ausgabe 182 (schlecht)
- CICERO Newsletter (schlecht)

### 3. Freiwilligkeit

Der Empfänger sollte sich freiwillig in eine Newsletterliste eintragen (Opt-in) oder zumindest um Erlaubnis gefragt werden, ob man ihn eintragen darf (Permission Marketing). Ausserdem muss ein Empfänger jederzeit die Möglichkeit haben, sich aus einer Mailingliste zu löschen. Dies erzeugt nicht nur Vertrauen, sondern wird bald auch gesetzliche Pflicht sein.

### 4. Datenschutz: Schützen Sie Ihre Abonnenten

Lassen Sie jede Anmeldung bestätigen (Double-Opt-In). Informieren Sie transparent und aktiv, was Sie mit den Userdaten machen, bzw. welche Auswertungen Sie vornehmen. Und: Geben Sie Ihre Adressdaten nie an Dritte weiter!

### 5. Sammeln Sie gezielt Adressen

Bieten Sie ein Anmeldeformular auf Ihrer Homepage. Aber nicht nur das. Fragen Sie Ihre Kunden und Interessenten, wo immer Sie diese treffen, gezielt um Erlaubnis, ihnen Ihren Newsletter zu schicken.

### 6. Pflegen Sie Ihre Daten

Säubern Sie Ihre Adressdatenbank nach jedem Versand, damit Sie eine hohe Datenqualität halten können.

### 7. Bieten Sie echten Zusatznutzen - nicht Werbeslogans

Belohnen Sie Ihre Abonnenten mit Exklusiv-Infos, mit Aktionen oder mit speziellen Member-Rabatten. Definieren Sie ein regelmässiges Zeitintervall für den Versand. Ihr Newsletter muss erwartet werden!

## 8. Legen Sie Wert auf Rechtschreibung und Schreibstil

Keine Schreibfehler! Kurze, einfache, spannende Sätze. Nutzen Sie die Möglichkeit der Verlinkung auf Ihre Homepage. Der Zielgruppe angepasster Schreibstil -> Lassen Sie sich helfen!

## 9. Vermeiden Sie die Fallen der Spamfilter

Vermeiden Sie Attachements, Inhalte, die ein Plugin benötigen, ganze Sätze in Grossbuchstaben, spam-verdächtige Begriffe (gratis, free, cash, urgent). Ein guter Online-Test um Spam-Relevanz zu testen bietet Heise an: Mail an: NiX Spam <spamtest@ixlab.de>

## 10. Analysieren Sie Ihren Erfolg permanent

Überwachen Sie An- und Abmeldeverhalten, Klickraten und Besucherstatistiken, damit Sie sich kontinuierlich verbessern können.

Wer dieses 10-Punkte-Programm befolgt, der wird langfristig auf zufriedene, interessierte und treue Empfänger zählen können und mit dem Instrument Newsletter Erfolge erzielen.

Quelle: MySign.ch