Umsatz und Bekanntheit mit E-Mail-Marketing steigern

18.02.2020, 16:29 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Marken-MEDIA lji GmbH*
Presseagentur: *Marken-MEDIA lji GmbH*

E-Mail-Marketing Experte Lars Jordan von Marken-MEDIA aus Hamburg

Wie man mit E-Mail-Marketing Neukunden gewinnt und seine Reichweite erhöht.

Viele Unternehmen nutzen soziale Netzwerke, um Interessenten und Kunden über neue Produkte oder Angebote zu informieren.
Ebenfalls ist es vorteilhaft, neben der Verbreitung über Facebook und anderen Plattformen einen eigenen E-Mail-Verteiler mit qualifizierten E-Mail-Adressen für die Versendung von Newslettern aufzubauen. So ist es möglich, die Empfänger direkt anzuschreiben und sie über wichtige Neuigkeiten und Fakten zu informieren. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Versand des Newsletters jederzeit möglich ist und keine externen Werbebudgets erfordert. Schließlich nutzt das Unternehmen dann nur seine eigenen Ressourcen und muss keine Werbeplätze bei Facebook & Co. buchen und bezahlen.

Allerdings darf nicht jeder Interessent, der irgendwo und irgendwann einmal seine Mailadresse hinterlassen hat, auch automatisch angeschrieben werden. Für die Zusendung eines Newsletters ist das eindeutige, gültige und nachweisbare Einverständnis notwendig. Das heißt: Der Empfänger muss den Newsletter auch wirklich abonniert und dem Erhalt zugestimmt haben. Die Notwendigkeit hierzu ergibt sich nicht zuletzt aus den Bestimmungen des Datenschutzes, die 2018 durch die Einführung der DSGVO noch einmal verschärft wurden. Die Beachtung dieser Vorschriften ist zwingend erforderlich und für den langfristigen Erfolg des Newsletter-Marketings unerlässlich. Dennoch kann der E-Mail-Verteiler durch verschiedene Techniken und Strategien datenschutzkonform vergrößert werden.

Genauso wichtig wie die Generierung neuer Adressen ist natürlich die Bindung der bereits vorhandenen Empfänger. Denn nur, wenn die Inhalte der Newsletter interessant und relevant sind, bleiben die Leser dem Unternehmen bzw. Newsletter treu. Ist dies der Fall, ist die Öffnungsrate erfahrungsgemäß hoch und nur wenige Abonnenten melden sich wieder ab. Oberstes Ziel ist daher, den Empfängern einen wirklichen Mehrwert zu bieten.

Lars Jordan ist Experte (https://www.linkedin.com/in/larsjordande/) für E-Mail-Marketing und berät Unternehmen und

Personal Brands bei der richtigen Strategie im E-Mail-Marketing. Sein oberstes Ziel ist es, gemeinsam mit seinen Kunden das bestmögliche Kampagnen-Ergebnis zu erreichen. Dazu überprüft er regelmäßig die Pläne und Ideen seiner Auftraggeber und passt die Strategie ggf. an die veränderten Gegebenheiten an. "Viele meiner Kunden wollen ihre Bekanntheit erhöhen und den Abverkauf ihrer Produkte steigern", so der Unternehmer. "Dabei helfe ich ihnen, indem ich ihnen zu mehr Sichtbarkeit verhelfe. Denn was nützt die tollste Website, wenn niemand davon weiß?" Nach Ansicht des Experten ist unternehmerischer Erfolg ohne eine gewisse Sichtbarkeit bei der jeweiligen Zielgruppe schlicht nicht möglich. Jedes Unternehmen sollte daher an diesem Thema arbeiten und es stärker in den Fokus nehmen. Denn durch einen höheren Bekanntheitsgrad steigt auch der Absatz. Und gerade für dieses Ziel ist Newsletter-Marketing ein perfektes Instrument.

Pressekontakt:

Marken-MEDIA 1ji GmbH
Herr Lars Jordan
Ballindamm 39
20095 Hamburg

fon ..: +49 40 999 993 000
web ..: https://www.marken-media.com
email : info@marken-media.com

Portrait

Über Lars Jordan / Über Marken-MEDIA

Lars Jordan ist Experte für erfolgreiches E-Mail-Marketing für die DACH Region.
Im Jahr 2019 wurde Lars Jordan mit dem Sales Champion Award ausgezeichnet. Mit seiner Hamburger Agentur Marken-MEDIA hilft er Unternehmen und Personal Brands bei der Umsetzung von zielgerichteten E-Mail-Marketing-Kampagne, zur Neukundengewinnung.
Zu den Schwerpunkten zählen Zielgruppenberatung und Adressselektion sowie Konzeption, Erstellung und Versand von Newsletterkampagnen. Ziel ist immer die Sichtbarkeit und somit die dauerhafte Bekanntheit des Auftraggebers zu erhöhen.
Für nähere Informationen und ein persönliches Gespräch vereinbaren Sie einen Termin im Hamburger Büro oder treffen Sie Lars Jordan auf verschiedenen Messen (z.B. OMR oder Dmexco) und Veranstaltungen.

News-ID: 1077398 • Views: 657 (Stand: 31.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/1077398/Umsatz-und-Bekanntheit-mit-E-Mail-Marketing-steigern.html