

14 Tipps für Ihren erfolgreichen Newsletter

03.08.2010, 11:35 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *b2b coach GmbH & Co. KG*

Online-Marketer weltweit stehen vor der großen Herausforderung, mehr Umsatz mit Ihren bestehenden Kunden zu generieren. Der Fokus liegt auf gezieltem, personalisiertem, segmentiertem, relevantem und gut getestetem E-Mail-Marketing.

Um den Kunden für Ihren Newsletter zu interessieren, gilt das Prinzip „Keep it simple“, betont Alfons Breu, Geschäftsführer von b2b coach. Bei der Gestaltung geht es nicht nur darum, wie toll Ihre E-Mail aussieht, sondern auch um Funktionalität. Die Gestaltung sollte den Kunden durch die E-Mail leiten und geschickt zur Aktion führen.

14 b2b-Tipps:

1. Nehmen Sie Ihren Firmennamen als Absenderadresse:

Verlassen Sie sich auf Ihren guten Namen und verwenden Sie Ihre Marke als Absender. So sind Sie legal auf der sicheren Seite und machen Ihren Newsletter zum Blickfang für den interessierten Empfänger.

2. Nutzen Sie die Betreffzeile als Anreiz:

Verwenden Sie kurze, aber präzise Betreffzeilen und heben Sie den Kundennutzen eindeutig hervor.

3. Gewinnen Sie in der Einleitung Aufmerksamkeit:

Schreiben Sie eine interessante, relevante Einleitung und gewinnen Sie damit die Aufmerksamkeit Ihrer Leser. Denken Sie daran, dass Sie in der Einleitung bestimmte Elemente des Newsletters hervorheben können.

4. Verwenden Sie relevante Bilder:

Suchen Sie die Bilder sorgfältig aus, da diese die Performance Ihres Newsletters erhöhen können. Und vergewissern Sie sich, dass der Newsletter auch ohne Bilder funktioniert, somit müssen Sie keine automatische Bildunterdrückung fürchten.

5. Verlinken Sie auf die Webversion:

Integrieren Sie an einer gut sichtbaren Stelle einen Link auf die Webversion. Einige Empfänger bevorzugen es, den Newsletter in einem Browser anzusehen und nicht nur im Vorschau-Fenster. Die Verlinkung zur mobilen Version wird in Zukunft noch wichtiger werden.

6. Weiterleitungsfunktion:

Eine Empfehlung Ihres Lesers ist Gold wert. Deshalb sollten Sie Ihren Lesern die Chance geben, den Newsletter direkt vom Template aus weiterzuleiten.

7. Anmeldemöglichkeit:

Wenn eine Person einen weitergeleiteten Newsletter erhält, sollte sie die Möglichkeit haben, sich hierfür sofort anzumelden. Vergewissern Sie sich deshalb, dass neben dem obligatorischen Abmelde- auch ein Anmelde-Button vorhanden ist.

8. Gestalten Sie die Abmeldung einfach:

Positionieren Sie den Abmelde-Button so, dass er leicht zu finden ist. Ansonsten laufen Sie Gefahr, dass der Empfänger nur den Button „Spam-Bericht“ anklickt.

9. Entwerfen Sie bewusst HTML-Newsletter:

Das HTML-Design für Newsletter unterscheidet sich stark von der Webseiten-Gestaltung und die Designer müssen

spezifische E-Mail-Beschränkungen in Kauf nehmen. Einer der Hauptgründe, Newsletter dennoch mit HTML zu entwerfen, besteht darin, die Markenbekanntheit durch den Einsatz des Corporate Designs zu erhöhen.

10. Denken Sie an die persönliche Note:

Von der Begrüßung über die Betreffzeile bis hin zu ganzen Inhaltsblöcken – mithilfe von professionellen Software-Lösungen können Sie verschiedenste Personalisierungen durchführen. Erleben auch Sie die positive Wirkung, wenn Sie Ihren Newsletter mit einer persönlichen Note versehen.

11. Fordern Sie zur Handlung auf:

Warten Sie nicht bis zum Ende des Newsletters mit einem Handlungsaufruf. Und gehen Sie vor allem nicht davon aus, dass Ihre Empfänger auf den erstbesten Link klicken. Fordern Sie sie aktiv zur Handlung auf und integrieren Sie Handlungsaufforderungen im gesamten Newsletter.

12. Passen Sie sich im Ton an Ihre Zielgruppe an:

Newsletter sollten stets in der Sprache der Zielgruppe verfasst sein. Ein Newsletter an Studenten wird anders aussehen als einer an Rentner.

13. Verwalten Sie die Länge der E-Mail mit Links:

Ihre Empfänger sollten nicht durch Unmengen von Text scrollen müssen. Geben Sie Ihnen einen Kurzüberblick über die wichtigsten Themen und integrieren Sie einen Link zur Version des kompletten Artikels als PDF oder auf einer Landing Page. Der Text sollte nicht länger als vier Zeilen pro Abschnitt sein und die Nachricht so kurz und nachvollziehbar wie möglich.

14. Segmentieren Sie nach verschiedenen Zielgruppen:

Je mehr Sie Ihre Datenbank analysieren und segmentieren, desto effektiver werden Ihre Newsletter-Kampagnen. Was in der Folge zu einem höheren Umsatz führen wird.

Dass durch Kundenbindung mehr Umsatz mit den bestehenden Kunden erzielt werden kann, leuchtet ein. b2b coach setzt Programme zur nachhaltigen Kundenbindung und zum Neugeschäft im Kundenstamm um. Im Auftrag von 21 Unternehmen versendete das Chiemgauer Unternehmen bis heute knapp 700.000 Newsletter. Die b2b coach Mailings liegen deutlich über dem Benchmark. Anhand der Klickraten wird das Kundeninteresse detailliert analysiert. Damit steuert b2b coach seinen Auftraggebern wertvolle Marktinformationen für wichtige Entscheidungen bei – vom Produkt bis zum Vertrieb.

Portrait

b2b coach GmbH & Co. KG ist Dienstleister zur Kundenbindung und Kundengewinnung. Alfons Breu ist seit 1990 als Coach für Vertriebs- und Marketingaufgaben tätig. Aufgrund seiner Erfahrung hat das Chiemgauer Unternehmen erfolgserprobte Werkzeuge für den Vertrieb entwickelt.

Die Leistungen umfassen die Strategieentwicklung im Vertrieb, das Training und Coaching der Vertriebsmitarbeiter, die Planung und Einführung von Vertriebsdatenbanken, die Kundendatenerfassung, die Kundenpotentialanalyse sowie die Planung und Durchführung von Kundenkontaktprogrammen. Besonderer Kundenbedarf besteht für die Potentialanalyse, sowie die Datenveredelung. Der Kundenstamm von b2b-coach konzentriert sich auf Deutschland und Österreich.

News-ID: 453601 • Views: 6685 (Stand: 05.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/453601/14-Tipps-fuer-Ihren-erfolgreichen-Newsletter.html>