

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!



E-Mail-Tipps für kleine Unternehmen!



Quelle: www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Wenn es um die Vermarktung Ihres Unternehmens geht, dann wissen Sie, dass es wichtig ist, eine dauerhafte Beziehung mit Kunden und Interessenten zu etablieren, vor allem dann, wenn man gerade erst angefangen hat.

Was ist eines der ersten Dinge, die Sie tun? Sie bauen eine E-Mail-Liste auf!

Sie sollten das richtig beginnen und organisch erweitern. Also fügen Sie ein E-Mail-Anmeldeformular auf Ihrer Website und Ihren sozialen Netzwerken in den Auftritt ein.

Und es wird nicht lange dauern, bis Sie die ersten E-Mail-Adressen bekommen.

Aber was dann?

Sie müssen eine Willkommens-E-Mail versenden! Sie dürfen dabei nicht den Fehler machen, einen Druck zum Kauf aufzubauen oder irgendetwas zu schreiben. Der erste Eindruck, den Sie mit Ihrer ersten E-Mail erwecken, ist der wichtigste und der bleibende.

Hier sind sechs einfache Kniffe, die bewirken, dass Ihre Willkommens-Mail die richtige Beziehung zu Ihren Kunden und Interessenten aufbaut:

Seien Sie erkennbar!

Die "von"-Zeile ist eines der ersten Dinge, die Menschen zu sehen bekommen, noch vor Ihrer Betreff-Zeile.

Wenn die "von"-Zeile etwas anderes als den Namen Ihres Unternehmens oder Ihren Namen beinhaltet, könnten Ihre Abonnenten verwirrt oder gar verärgert und sich abmelden.

Erinnerung an den Grund des Abonnements!

Da sich neue Abonnenten sich nicht immer an das Abonnement erinnern, ist Ihre Willkommens-Mail eine großartige Möglichkeit, Sie daran zu erinnern und gleich besser erkannt zu werden.

Dies wird auch jeden Verdacht eliminieren, dass Sie ihre Adresse einer gekauften Liste entnommen haben, was ja gerade in Deutschland verboten ist und schnell die Damen und Herren Abmahnanwälte auf den Plan ruft.

Haben Sie auch etwas Spass!



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Dies ist der Weg, um wirklich die übliche Monotonie zu durchbrechen und unvergesslich zu werden. Oder Sie beginnen eine Kundenbeziehung, die mehr als "nur ein Geschäft" ist, mit Ihren Abonnenten.

Sofern Sie einmalig werden wollen, injizieren ein wenig Ihrer Persönlichkeit in Ihre Nachrichten. Dies wird Ihnen helfen, aus einem Meer von ähnlichen E-Mails heraus zu ragen.

Seien Sie konsequent!

Ihre E-Mails sollten ein einheitliches Erscheinungsbild zu dem Rest Ihrer Marketingtätigkeiten haben. Sind Ihre Firmenfarben Rot und Gold? Dann gestalten Sie Ihre Willkommens-Mail nicht mit Lila und Schwarz.

Denken Sie daran, der Empfänger könnte sich vielleicht nicht daran erinnern, wer Sie sind.

Nutzen Sie die richtigen visuellen Informationen um im Gedächtnis des Kunden gleich gefunden zu werden.

Verlinken Sie zu weiteren Informationen über Ihre Firma!

Die Willkommens-E-Mail ist eine großartige Gelegenheit, um neue Abonnenten auch zu den Seiten Ihrer Website, die hilfreich sein können, wie z.B. die FAQ-Sektion, oder zu Ihrem Blog zu leiten!

Die Leser lassen sich leicht mit mehr Hintergrund-Informationen über Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Ihren Service versorgen.

Das ist super wichtig in den ersten Tagen, wenn Sie erst am Anfang stehen, um eine Beziehung mit einem Kunden oder Interessenten zu etablieren.

Seien Sie sozial!

Die besten Begrüßungsschreiben zeigen andere Möglichkeiten auf, wie Ihre Empfänger sich mit Ihnen verbinden können.

Haben Sie eine Facebook-Seite? Verlinken Sie zu ihr. Das Gleiche gilt für Twitter, LinkedIn, **Pinterest**, YouTube und andere soziale Netzwerke, auf denen Sie gefunden werden könnten.

Und vergessen Sie nicht Ihren Blog!



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Fazit: Eine beeindruckende Willkommens-E-Mail ist ein besonders erfolgreicher Weg, um direkt am Anfang der Beziehung zu Kunden und Interessenten richtig wahrgenommen zu werden und nicht in der Masse der 08-15-Versender unter zu gehen.

Gut, am Anfang muss man etwas Arbeit und Zeit investieren, aber diese Investition zahlt sich aus und muss nicht täglich wiederholt werden.

Eine einmal erstellte Willkommens-E-Mail, die sich einige Zeit bewährt hat, wird Ihnen über längere Zeit gute Dienste leisten.

Haben Sie persönliche Fragen zum E-Mail-Marketing oder benötigen Sie eine persönliche Beratung? Klicken Sie einfach auf Kontakt - wir sind für Sie da.

Sicher haben Sie im Bekanntenkreis einige Personen, denen diese Tipps auch helfen können. Machen Sie ihnen eine Freude und empfehlen Sie diesen Artikel, Vielen Dank dafür.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu