

18



E-MAIL-MARKETING

KURZ ERKLÄRT:

E-Mail-Marketing bedeutet, regelmäßig hilfreiche Inhalte direkt per E-Mail zu schicken. Es stärkt Vertrauen, baut Beziehung auf und führt Interessen Schritt für Schritt zu Kunden.



3 TIPPS:



Starte einfach: Eine kurze E-Mail als Einstieg - Willkommen und ein klarer Nutzen reichen für den Anfang.

Schreibe persönlich: Entwickle deinen Stil, der gut bei deinen Kunden ankommt. Menschen lesen Menschen – kein Marketing

Biete echte Hilfe an: Jede Mail soll eine Frage beantworten oder ein kleines Problem lösen.



Schreibe in einem Satz auf:

(5 Minuten - E-Mails-News anfordern)

AUFGABE:

„Warum sollte sich jemand unbedingt für deine E-Mails anmelden?“



E-MAIL-MARKETING



IMPULS

„Mit jeder guten E-Mail wächst die Verbindung zu deinen Wunschkunden – interessant, lösungsorientiert und wirkungsvoll.“

6 Punkte-Checkliste – Erfolgreiches E-Mail-Marketing



Klares Ziel pro E-Mail: Entscheide, was die Mail bewirken soll – informieren, inspirieren oder weiterführen.



Eine Kernaussage: Halte den Inhalt kurz, damit Leser schnell verstehen, worum es geht.



Betreffzeile kurzgefasst: Keine großen Worte – nur ein klarer Hinweis, was zu erwarten ist.



Ein sichtbarer Call-to-Action: Ein Button oder ein Link, der zum nächsten Schritt einlädt.



Mobile Lesbarkeit: Kurze Absätze, klare Struktur und einfache verständliche Wortwahl.



Regelmäßige Wiederholungen: Wöchentlich oder zweiwöchentlich reicht – Hauptsache verlässlich.



Frage zur Reflexion:

Welche Frage könntest du in deiner nächsten E-Mail schon beantworten?
