Im Blickpunkt:

Der perfekte Newsletter

Whitepaper und technische Dokumentation

Informationen zu diesem Dokument

Autor: Tobias Eichner, tobias@starenterprise.com
Datum der Erstveröffentlichung: Februar 2013 I **Datum der letzten Überarbeitung**: 5. November 2015

© STAR ENTERPRISE - www.starenterprise.com I Lizenzbedingungen: www.starenterprise.com/de/bedingungen/

Der perfekte Newsletter - Kunden gewinnen und langfristig binden

[o][o][o] Mein E-Mail-Programm [X]

Von: Sample Ltd. <newsletter@sample.tld>

An: Max Mustermann <max@mustermann.tld>

Betreff: Der Sample-Newsletter I Ausgabe Januar 2525

Hallo Herr Mustermann,

diesen Monat haben wir die folgenden spannenden Themen für Sie vorbereitet:

* Außen heiß, innen kalt - die neue Generation der Kühlgeräte.
* Ab sofort: 10 Jahre Garantie auf alles !
* Unser Gewinnspiel mit tollen Preisen im Gesamtwert von 10.000 € !

(Außen heiß, innen kalt - die neue Generation der Kühlgeräte ist da)

Innovation wird bei uns seit jeher groß geschrieben, aber nun haben sich unsere Ingenieure selbst übertroffen. Die neue Gerätegeneration Cool bietet neben einem Wasser- und Eisspender, ein selbstschließendes Barfach sowie ein integriertes Multimedia-Entertainment-System.

Und das alles in der Energieeffizienzklasse Super-Duper-A-QuadratwurzelDoppelplus zu einem ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnis bereits ab 999 €.

Weiterführende Informationen, das aktuelle Line-Up und sehenswerte Produktvideos finden Sie auf unserer Website: http://www.sample.ltd/appliances/refrigerators/cool/

<...>

Wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Bei Rückfragen steht unser Team gerne unter der Telefonnummer 01234/56789 oder E-Mail an info@sample.ltd zur Verfügung.

Sample Ltd. I Sample Str. 1 I 12345 Musterstadt, Deutschland I info@sample.ltd

Sie möchten sich vom Newsletter abmelden ? Bitte klicken Sie hier...

Eine **eindeutige Absenderkennung** und individuelle Empfänger vermitteln Seriosität (kein Eintrag "undisclosed recipients").

Kurze, **prägnante Betreffzeile**.

Die **persönliche Ansprache** sorgt für einen individuellen Charakter und lässt den Newsletter hochwertig erscheinen.

Das **Inhaltsverzeichnis** verschafft einen guten Überblick und macht so **Lust aufs Weiterlesen**.

Wählen Sie die **Themen** sorgfältig aus: **Weniger ist mehr**. Der Leser darf nicht durch eine zu große Informationsflut erschlagen werden.

Die **Texte** sollten spannend, **zielgruppengerecht**, aber keinesfalls in einem übertriebenen Marketing-Slang verfasst werden.

Wichtig für die Akzeptanz des Lesers ist auch die **Länge des Textes**: Idealerweise **drei oder vier Absätze**. Zusätzliche Informationen sollten auf einer externen Webseite zur Verfügung stehen.

Die Erfolgsformel für Inhalte:
Nutzwert + Mehrwert + Werbung = Erfolgreicher Newsletter

Am Ende des Themenblocks: Den **Leser zu einer Aktion auffordern** (z.B. Besuch der Website, Teilnahme an einem Gewinnspiel, etc.).

Eine **geeignete Verabschiedung** rundet den Inhalt ab.

Das **Impressum ist (rechtliche) Pflicht und Kür** in einem - der Leser möchte schließlich wissen, mit wem er es zu tun hat.
Ebenso muß dem Abonnenten die Möglichkeit eingeräumt werden, den **Bezug des Newsletters umgehend zu beenden**.

Wie definiert man eigentlich den Begriff "Newsletter" ?

Periodisch publizierte Informationsschrift, die Kunden, Mitarbeiter und Interessenten über Neuigkeiten aus dem Unternehmen auf dem Laufenden hält.

Newsletter sind also **digital erscheinende Kundenzeitschriften**, die sowohl **informieren**, **unterhalten**, als auch **werben** möchten.

Interessenten ansprechen, **Neukunden gewinnen** und **Bestandskunden langfristig binden** - durch Auswahl interessanter und **zielgruppengeeigneter Inhalte** lassen sich alle Ziele vereinen.

Formel für erfolgreiche Newsletter: Nutzwert + Mehrwert + Werbung

Nutzwert (Information): Allgemeine Informationen und Wissenswertes (z.B. Neues aus der Branche, Tipps und aktuelle Trends).

Mehrwert (Aktionen): Anreize schaffen, damit das Abonnement des Newsletters aufrecht erhalten wird (Gewinnspiele, Rabattaktionen, Exklusivangebote).

Werbung (Produktmarketing): Gezielte Präsentation aktueller Produkte und Dienstleistungen, Hilfe bei Kaufentscheidungen.

Das **Verhältnis der einzelnen Bereiche** zueinander ist von der **Zielgruppe und ihren Erwartungen** sowie dem **primären Ziel des Newsletters** abhängig:

Kundenbindung → Fokus auf Nutzwert und Mehrwert.
Umsatzgenerierung → Fokus auf Werbung.

Permission-Marketing... mit der Lizenz zum Werben

Empfänger sollten ausschließlich wissentlich auf Adresslisten für kommerzielle Mailings gesetzt werden (z.B. **Opt-In-Verfahren bei Anmeldung**, allgemeine **Einwilligung in Werbeerlaubnis**).

Geringe Streuverluste, höhere Kundenzufriedenheit und Konversionsraten.

Newsletter-Marketing: Die Vorteile im Überblick

➤ **Geringe Produktionskosten**, **kurze Vorlaufzeiten** und **preiswerter Versand via E-Mail**, auch bei internationaler Distribution und hohen Auflagen.

➤ **Gute Akzeptanz** des Mediums über alle Zielgruppen hinweg. Der Umgang mit elektronischer Post ist Teil des täglichen digitalen Lebensstils.

➤ **Geringe Streuverluste**, da der Bezug des Newsletters von den Empfängern aktiv eingefordert wird ("Permission-Marketing" vorausgesetzt).

➤ **Hohe Response-Raten**... Website und Online-Shop sind nur einen Mausklick vom Newsletter entfernt. Das kann kein anderes Werbemedium.

Tipps und Tricks für den perfekten Newsletter

Die Gretchenfrage: HTML oder Textformat ?

Vorteile von HTML: **Designorientierte Gestaltung** (bietet alle Möglichkeiten einer interaktiven Website) und **Integration der Corporate Identity** möglich.
Vorteile von Text: **Einfache Erstellung** (ähnlich einer Textverarbeitung), **übersichtliche Gestaltung**, **geringe Größe** der versendeten Mails.

Auf Kontinuität achten...

Newsletter immer **regelmäßig in einem festen Rhythmus** veröffentlichen (z.B. monatlich). **Kürzere Abstände bevorzugen**, dennoch **unaufdringlich bleiben**.

Die Länge macht's: Lesegewohnheiten der Abonnenten berücksichtigen !

Allgemeine Regel: Jeder **Themenblock** sollte aus **3 bis 5 Absätzen** bestehen, der gesamte **Newsletter 1 DIN A4-Seite** nicht übersteigen.
Liegt der Fokus auf einem **hohen Nutzwert**, sind **längere Texte akzeptabel**. Dominiert der **werbliche Charakter**, kurze und **prägnante Texte** bevorzugen.

Immer das Gleiche - der Wiedererkennungswert !

Für **Kontinuität bei Aufbau und Form** des Newsletters sorgen. Das steigert den Wiedererkennungswert in der täglichen Mailflut.

Über STAR ENTERPRISE

[Informationstechnologie ist unser Universum !]

STAR ENTERPRISE bietet als **IT- und Business-Agentur** ein breitgefächertes Angebot **professioneller Produkte und Dienstleistungen** für Firmenkunden aller Branchen und jeder Größe.

Unser Portfolio reicht von **Unternehmensberatung** über **Softwareentwicklung** bis hin zu **IT-Services**. Mit innovativen Lösungen unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Chancen moderner Informationstechnologien effektiv und gewinnbringend zu nutzen.

Unsere Philosophie ist einfach: Wir möchten **langfristige Kundenbeziehungen** aufbauen. Das erreichen wir als Geschäftspartner durch **verantwortungsvolles und ergebnisorientiertes Handeln**.

Kontaktinformationen

[Autor]

Sie haben **themenspezifische Fragen zu diesem Whitepaper** und möchten mit dem Autor in Kontakt treten ? Gerne. Auf der Titelseite finden Sie den Namen und dessen persönliche E-Mail-Adresse.

[STAR ENTERPRISE]

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die **Möglichkeiten für Ihr Unternehmen** zu besprechen. Unsere **individuellen Leistungen und unser freundlicher Service** werden Sie bestimmt überzeugen.

Bitte wenden Sie sich an **unseren Kundenservice**: www.starenterprise.com/de/beratung-angebot-anfordern/
E-Mail-Adresse für **allgemeine Anfragen**: info@starenterprise.com

Website

STAR ENTERPRISE: www.starenterprise.com