

eMail-Marketing

Warum ist eMail-Marketing auch für Sie interessant?

Überlegen Sie einmal, wie viel Zeit es Sie bisher gekostet hat, eine herkömmliche Werbekampagne zu starten. Von der Gestaltung über den Druck bis zur letztlichen Auslieferung werden für herkömmliche Print-Werbungen meist mehrere Monate Vorlaufzeit benötigt. Werben Sie jedoch per eMail, so können Sie schnell einen kompletten Werbenewsletter herstellen, der binnen weniger Sekunden Ihren Kundenkreis erreicht. Neben der gesparten Zeit können Sie auch ein weiteres Plus auf Ihrem Konto verbuchen, denn Kosten für Materialien, Druck und Portogebühren fallen jetzt nicht mehr an!

Waren früher die Werbeprospekte erst einmal versendet, konnten Sie als Unternehmen nur schwer nachvollziehen, wie sehr die jeweilige Kampagne bei Ihren Kunden auch ankam. Durch Statistikfunktionen in unserem eMail-Marketing können Sie nun jederzeit den Erfolg Ihrer Werbeaktion beobachten. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, sich einen Überblick zu verschaffen, für welche Ihrer angebotenen Produkte sich Ihre Kunden auch wirklich interessieren.

Durch die schnelle Herstellung und den raschen Versand können Sie sicherstellen, dass Ihre Leser immer über Ihr Unternehmen und Ihre Angebote informiert sind. Auch kurzfristige Einladungen für Veranstaltungen, der automatische Versand von Geburtstagsmails u.v.m. binden Ihre bestehenden Abonnenten als zufriedene Kunden an Ihr Unternehmen. Diese werden dann den Newsletter weiterempfehlen und so Ihren Kundenstamm stetig erweitern.

Mit Newslettern erfolgreich werben

Newsletter liegen im gewerblichen Bereich voll im Trend, denn sie erlauben dem Verkäufer auf schnelle, aber professionelle Weise seine Kunden über neue Produkte, Angebote, Events oder auch Seminarangebote, etc. per eMail zu informieren.

Vorteile für die Abonnenten: Newsletter werden von Kunden gern abonniert, da sie sich bei der Anmeldung explizit für Informationen entscheiden können, die sie auch erhalten möchten. Somit ist man immer auf dem schnellsten Wege über neueste Produkte oder besondere Angebote informiert und spart sich zusätzlich das Sammeln von ungelesener Papierwerbung aus dem Briefkasten.

Vorteile für Anbieter: Newsletter haben nicht nur den Vorzug, dass sie den Empfänger schneller erreichen als traditionelle Postsendungen und Ihnen als Anbieter hohe Portokosten sparen. Der Versand von Newslettern ist besonders interessant, da man hierüber Kunden sehr gezielt Werbung zukommen lassen kann. Und je gezielter auf die Interessen der Empfänger eingegangen wird, desto besser werden die Angebote wahrgenommen. Hier bietet der elektronische Newsletter gänzlich neue Möglichkeiten. Spezielle Empfängergruppen lassen sich schnell und bequem zusammenstellen, Leser können persönlich angesprochen, Angebote individuell zusammengestellt werden. Daneben können Hyperlinks in Newslettern direkt auf Ihre Homepage verweisen, sodass der Weg von der Werbung zur weiteren Information oder auch der Bestellung eines Produkts deutlich kürzer ist als bei Postsendungen.