

Checkliste Newsletter-Anzeige

1. Legen Sie fest, was genau Ihre Anzeige erreichen soll.
2. Nutzen Sie möglichst ein Angebot, bei dem Sie die E-Mailadresse des Interessenten erhalten.
3. Erstellen Sie verschiedene Szenarien, wann sich Ihre Anzeigen rechnen.
4. Stellen Sie ein ausreichendes Budget zur Verfügung.
5. Testen Sie bei einem kleinen Budget lieber mehrere kleine Newsletter als einen großen Verteiler.
6. Erstellen Sie für jede Anzeige, die ein neues Ziel verfolgt, eine eigene Landeseite an.
7. Machen Sie die einzelnen Anzeigen messbar.
8. Texten Sie eine Überschrift, die neugierig macht.
9. Nutzen Sie, wo möglich, Signalworte.
10. Verfassen Sie einen Anzeigentext, der das Interesse weckt.
11. Achten Sie darauf, dass Ihr Text einen Vorteil oder Nutzen verspricht.
12. Fordern Sie den Leser der Anzeige am Schluss zu einer konkreten Handlung auf.
13. Machen Sie Mikrotests Ihrer Newsletter-Anzeige zuerst mit Suchmaschinenmarketing.
14. Testen Sie verschiedene Varianten von Landeseiten.
15. Optimieren Sie Ihre Anzeige auch im Hinblick auf Rhythmus und Klang.

der-newsletter-experte.de

Karsten Büttner
Rostockstraße 2
23564 Lübeck
Fon 0451-61 12 99 20
Fax 0451-61 12 99 30
Mail Karsten.buettner@der-newsletter-experte.de

Ja, Sie dürfen diese Checkliste gerne weiterreichen, aber bitte ohne Veränderungen und mit Quellenangabe.

© der-newsletter-experte.de – Karsten Büttner

Checkliste Standalone-Mail

1. Legen Sie fest, was genau Ihre Standalone-Mail erreichen soll.
2. Stellen Sie Vorteile oder Nutzen Ihres Angebots heraus.
3. Nutzen Sie eine persönliche Anrede, um Distanz abzubauen.
4. Nutzen Sie den ersten Absatz, das Interesse des Lesers mit einer konkreten Problemstellung wachzuhalten.
5. Skizzieren Sie im zweiten Absatz Ihre Lösung.
6. Zeigen Sie in der Schlusspassage das Wesentliche und den Mehrwert des Angebots.
6. Nutzen Sie den Abschiedsgruss, um die gewünschte Handlung (Bestellung, Informationsanforderung usw.) zu bestärken.
7. Signalisieren Sie mit Ihrer Unterschrift Vertrauen.
8. Verwenden Sie ein Postskriptum, um zu überzeugen oder – wenn es passend ist – ein zeitlich begrenztes Angebot zu unterbreiten.
9. Fordern Sie den Leser der Anzeige am Schluss zu einer konkreten Handlung auf.
10. Testen Sie Standalone-Mails mit verschiedenen Vorteilen oder zentralen Nutzen.
11. Testen Sie verschiedene Varianten von Landeseiten.

der-newsletter-experte.de

Karsten Büttner
Rostockstraße 2
23564 Lübeck
Fon 0451-61 12 99 20
Fax 0451-61 12 99 30
Mail Karsten.buettner@der-newsletter-experte.de

Ja, Sie dürfen diese Checkliste gerne weiterreichen, aber bitte ohne Veränderungen und mit Quellenangabe.

© der-newsletter-experte.de – Karsten Büttner