

Gäste aquirieren und halten

E-Mail-Marketing



Einordnung E-Mail-Marketing in den Gesamt-

2

Marketing-Mix

- ✓ Bis zu 80% der Umsätze durch E-Mails möglich
- ✓ Shops erreichen teils mit nur einem einzigen Mailing 5-stellige Umsätze
- ✓ Öffnungsraten E-Mails: Ø 26,9%, bei Freizeit / Touristik 32,6%
- ✓ Klickraten E-Mails: Ø 3,3%, bei Freizeit / Touristik 3,5%
- ✓ **Beispiel-Rechnung:**
 - ✓ 5.000 Gäste im Verteiler:
 - ✓ 32,6% = 1.630 Öffnungen
 - ✓ 3,3% = 165 potenzielle Wiederholungsbucher
 - ✓ Noch bessere Quoten bei Messenger-Marketing

Unterschiedliche Mailings

- ✓ Newsletter (aktives Aussenden)
- ✓ Auto-Responder (automatisierte E-Mail-Sequenzen)
- ✓ Verhaltensbasierte E-Mails (durch Segmentierung)

Newsletter

Thema: Relevanz!

- ✓ Rabatte
- ✓ Neuheiten
- ✓ Saisonales
- ✓ Nach Zielgruppen unterteilt
- ✓ Relevanz über Themen spielen (später mehr)

Frequenz

- ✓ „Newsletter“ nerven?
 - > Dann ist der Inhalt schlecht und nicht relevant!
- ✓ 2-3 / Woche okay, solange Relevanz gegeben
- ✓ Für Häuser: 1-2 x / Monat
- ✓ Wer wirklich genervt ist, soll sich austragen – der wird eh kein Kunde mehr

Zeitpunkt des Aussands

- ✓ Gutes Wetter vermeiden
- ✓ Bei Endkunden geht auch gut der Samstag oder Sonntag
- ✓ Werktags: früh morgens vor 8 Uhr oder zwischen 12 und 15 Uhr

Gestaltung

- ✓ Mobile first! Muss auf dem Handy gut lesbar sein!
- ✓ Relevanz oben und sofort erkennbar
- ✓ Betreff: punktiert, kurz, relevanzorientiert, ggf. mit Emojis 😊
- ✓ Struktur: Immer mit einem „CTA“ (Call to Action – also Aufforderung etwas zu tun), im Optimalfall mit Verweis auf entsprechende Unterseite

Inhalt

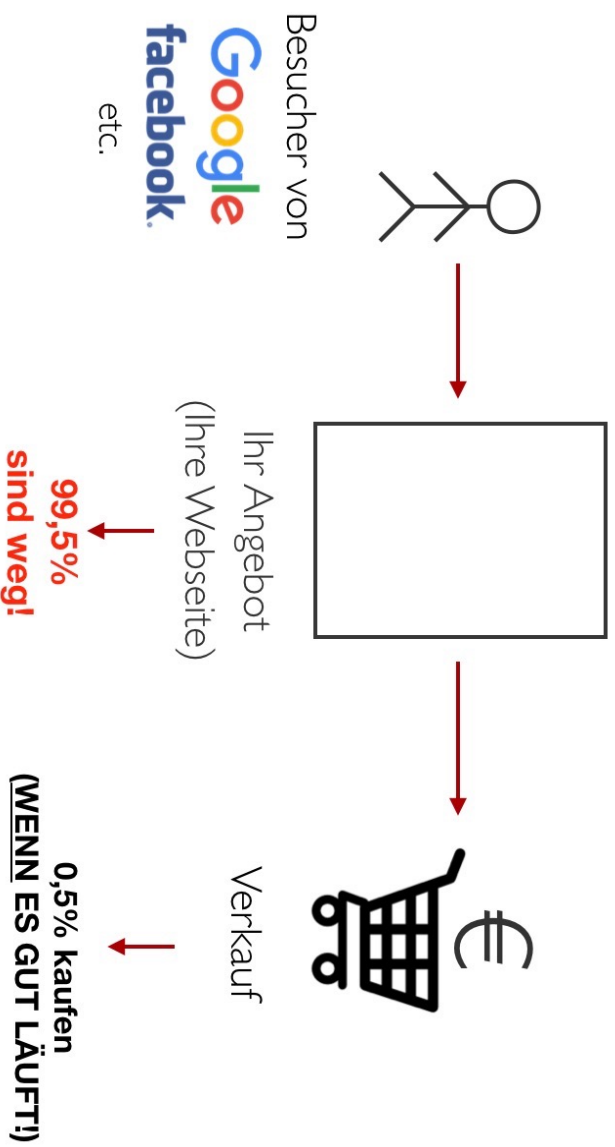
- ✓ Relevanz!
- ✓ Struktur vorsehen: Nicht zu lange Texte, eher anfüttern und verweisen
- ✓ CTA nicht zu hohe Schwelle: lieber „Mehr dazu“ als „Jetzt buchen“
- ✓ Mögliche Themen:
 - ✓ Bewertung abgeben
 - ✓ Neue Programme
 - ✓ Kurzfrist-Angebote (billiger, da kurzfristig wieder freigeworden)
 - ✓ Beginn der neuen Saison
 - ✓ Zielgruppenspezifisch
 - ✓ Umbauten / Renovierungen / Erweiterungen
 - ✓ Ausflusstipps
- ✓ **Frage in die Runde: Was könnten weitere Themen sein?**

Auto-Responder

Problem: Nur <1% der Besucher kaufen

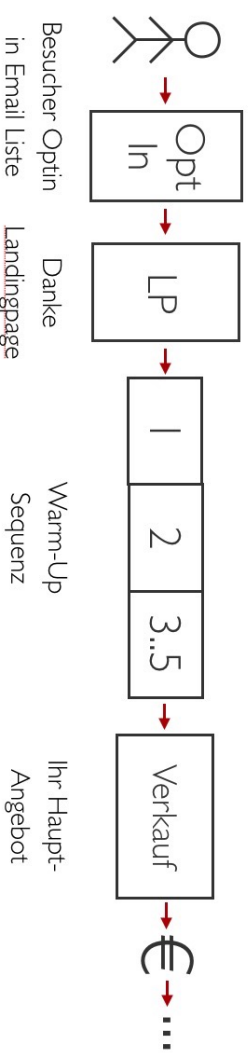
11

sofort!



Lösung: Website-Besucher mehrfach ansprechen, bis er / sie bucht!

- ✓ Lockmittel für E-Mail-Adresse in die Website einbauen
- ✓ PDF / ebook etc. wird per Mail zugestellt
- ✓ Danach weitere automatisierte Mails mit Mehrwert und späterem Kaufanreiz
- ✓ Reziprokes Marketing:
Geben ist seliger denn nehmen:
erst Geben, Expertise beweisen,
Vertrauen aufbauen, dann erst
Nehmen (Buchungsanfragen
erhalten)



Beispiele

- ✓ Einmal eingerichtet und das System arbeitet zuverlässig im Hintergrund – teils seit 6 Jahren!
- ✓ 1. Beispiel: Hauskauf-Vermittlung
- ✓ 2. Beispiel: Online-Kurs-Verkauf
- ✓ 3. Beispiel: Programmreisen & Coachings verkaufen

08.11.2019 20:14	Öffnete E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen
08.11.2019 18:55	Öffnete E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen
07.11.2019 05:31	Klickte in E-Mail Tabata auf Link https://www.trainingsworld.com/training/intervaltraining/aenobes-intervaltraining-1274331.html
07.11.2019 05:31	Öffnete E-Mail Tabata
07.11.2019 05:30	Öffnete E-Mail Tabata
06.11.2019 16:16	Öffnete E-Mail Tabata
06.11.2019 16:15	Öffnete E-Mail Tabata
05.11.2019 06:14	Klickte in E-Mail Paddles auf Link https://www.amazon.de/Arena-Trainingsger%C3%A4te-Vortex-Evolution-Paddle/qp/B0044DE7JE/?_encoding=UTF8&camp=1638&creative=6742&linkCode=ur2&site-redirect=de&tag=ideenschueren-21
05.11.2019 06:14	Öffnete E-Mail Paddles
05.11.2019 06:13	Öffnete E-Mail Paddles
04.11.2019	Öffnete E-Mail Paddles
03.11.2019 11:41	Anmeldung



16.11.2019 10:17	Öffnete E-Mail Testimonial
15.11.2019 22:41	Öffnete E-Mail Webinar
14.11.2019 07:29	Öffnete E-Mail Webinar
13.11.2019 16:41	Öffnete E-Mail Webinar
10.11.2019 21:35	Öffnete E-Mail Schnupperkurs 3. Folge
10.11.2019 21:35	Öffnete E-Mail Schnupperkurs 3. Folge
10.11.2019 21:30	Öffnete E-Mail Material Links
10.11.2019 21:30	Öffnete E-Mail Material Links
09.11.2019 14:38	Klickte in E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen auf Link https://www.xn--kraulkratvertiser-uwv.de/hoher-spitzer-ellenbogen/
09.11.2019 14:27	Öffnete E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen
09.11.2019 12:37	Klickte in E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen auf Link https://www.xn--kraulkratvertiser-uwv.de/hoher-spitzer-ellenbogen/
09.11.2019 12:37	Öffnete E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen
09.11.2019 12:36	Öffnete E-Mail Mythos Hoher Ellenbogen



17.11.2019 11:14	Öffnete E-Mail Schnupperkurs 3. Folge
17.11.2019 11:13	Klickte in E-Mail Material Links auf Link https://www.amazon.de/gp/product/B00JMIW996/ref=as_li_tf?ie=UTF8&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=B00JMIW996&linkCode=as2&tag=ideenschueren-21
17.11.2019 11:13	Öffnete E-Mail Material Links
17.11.2019 11:12	Öffnete E-Mail Material Links
17.11.2019 11:12	Öffnete E-Mail Webinar
17.11.2019 10:08	Öffnete E-Mail Testimonial
17.11.2019 10:08	Öffnete E-Mail Webinar
16.11.2019 11:16	Öffnete E-Mail Testimonial
16.11.2019 11:15	Öffnete E-Mail Webinar
16.11.2019 11:12	Klickte in E-Mail Webinar auf Link https://www.xn--kraukrftvrstrker-uwb.de/webinar-krautechnik
16.11.2019 11:11	Öffnete E-Mail Webinar
16.11.2019 11:11	Öffnete E-Mail Testimonial



19.11.2019 API-Aktivität: add
22:15

19.11.2019 API-Aktivität: addOrder
22:15

18.11.2019 Öffnete E-Mail Paddles
21:36

18.11.2019 Öffnete E-Mail Paddles
21:34

18.11.2019 Öffnete E-Mail Paddles
21:26

18.11.2019 Öffnete E-Mail Paddles
21:24

17.11.2019 Anmeldung
11:17



Verhaltensbasierte E-Mails

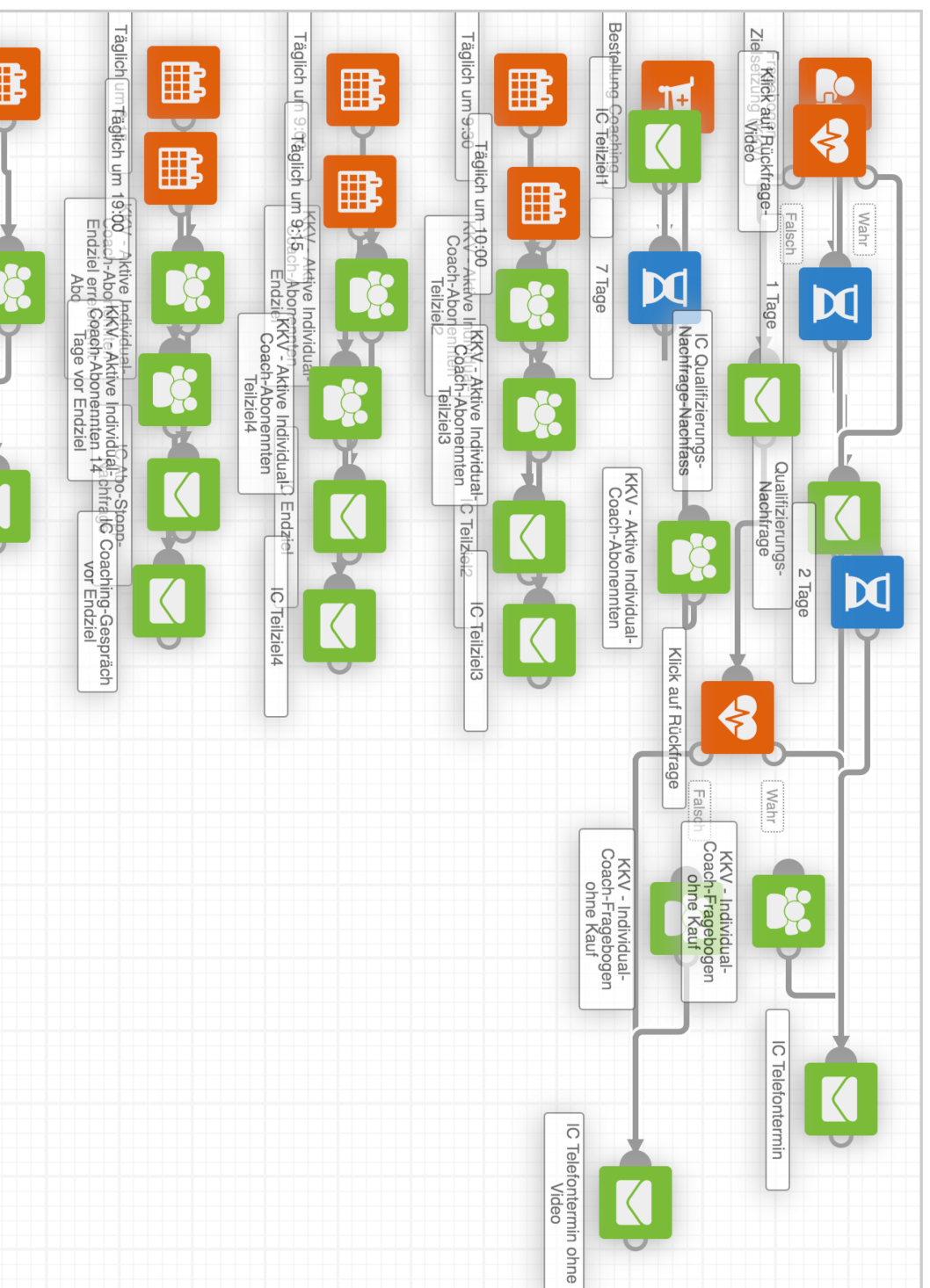
Segmentierung

- ✓ Ein oder mehrere Startpunkte schaffen, um E-Mail-Adresse zu bekommen oder einen Bestandsgast in den „Funnel“ (Verkaufs-Trichter) zu schicken
- ✓ Nutzer verbleibt solange im Funnel, bis er ein definiertes Ziel erreicht hat
- ✓ In diesem Moment stoppen die automatisierten Mails und eine andere Mail-Sequenz beginnt, wiederum bis das neue Ziel erreicht wurde

Individual-Analyse

Speichern

Versionen ▾

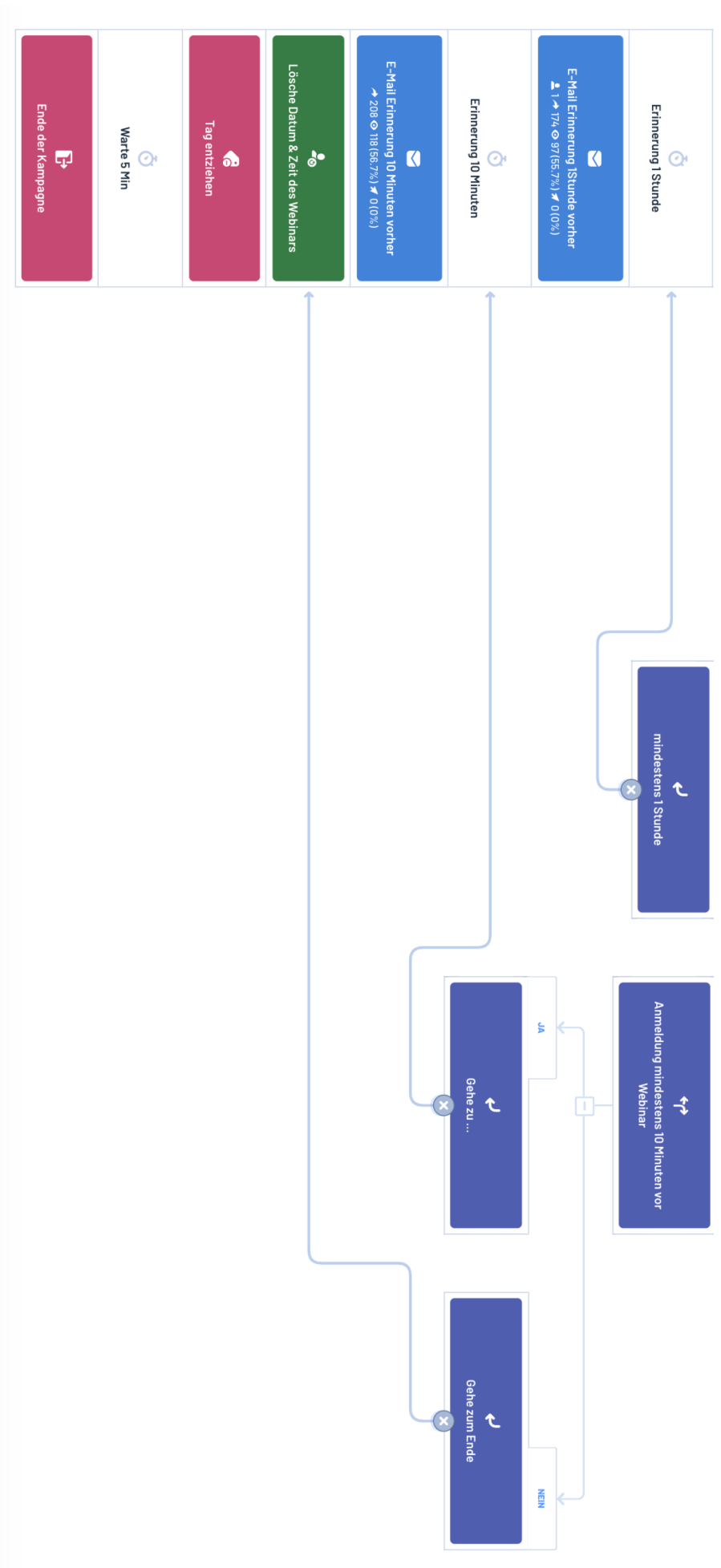


Ideenschürfen.de

© 2019 - alle Rechte vorbehalten



Ideenschürren.de
© 2019 - alle Rechte vorbehalten





06.10.2019 19:54:13	Tag-Zuweisung	Fragebogen ausgefüllt
06.10.2019 19:40:40	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geklickt » Webinar-Erinnerung Fragebogen
06.10.2019 19:40:39	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geöffnet » Webinar-Erinnerung Fragebogen
02.10.2019 21:51:09	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar-Erinnerung Fragebogen
30.09.2019 21:50:18	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar-Teilnehmer FAQ
29.09.2019 19:59:05	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar-Teilnehmer direkt nach Teilnahme
29.09.2019 19:52:10	Tag-Zuweisung	SEO-Webinar teilgenommen
29.09.2019 19:10:02	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geöffnet » Webinar - E-Mail Erinnerung 1 Stunde vorher
29.09.2019 18:56:12	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) beendet » SEO-Webinar VOR Beginn
29.09.2019 18:50:19	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar - E-Mail Erinnerung 10 Minuten vorher
29.09.2019 18:00:37	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar - E-Mail Erinnerung 1 Stunde vorher
29.09.2019 07:00:53	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar - E-Mail Erinnerung 12 Stunden vorher
28.09.2019 19:00:32	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar - E-Mail Erinnerung 24 Stunden vorher
28.09.2019 12:53:07	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Zugangsdaten Webinar SEO
28.09.2019 12:51:20	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geklickt » Webinar-Nicht-Teilnehmer direkt nach Webinar-Ende
28.09.2019 12:51:20	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geöffnet » Webinar-Nicht-Teilnehmer direkt nach Webinar-Ende
26.09.2019 20:59:05	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » Webinar-Nicht-Teilnehmer direkt nach Webinar-Ende
25.09.2019 12:19:26	Bestätigung	



23.10.2019 20:51:13	Tag-Zuweisung	Newsletter / Follow-up-E-Mail erhalten » Kurs 2019 - Begrüßung
23.10.2019 20:50:53	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) gestartet » Web-Intensiv-Training SEO Inhaltsmails
23.10.2019 20:50:05	Tag-Zuweisung	Produkt gekauft » Coaching-Programm Online gefunden werden (ID: 262643)
23.10.2019 18:36:52	Zahlung	Zahlung von <i>Coaching-Programm Online gefunden werden</i> (ID: 262643). Betrag 476,00 EUR.
16.10.2019 09:44:31	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geöffnet » E-Mail qualifiziert
11.10.2019 09:36:28	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) beendet » SEO-Fragebogen
09.10.2019 13:54:26	Tag-Zuweisung	Termin vereinbart
09.10.2019 13:52:43	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) geklickt » E-Mail qualifiziert
08.10.2019 09:35:24	Tag-Zuweisung	E-Mail (Marketing-Cockpit) erhalten » E-Mail qualifiziert
07.10.2019 15:55:41	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) gestartet » SEO-Fragebogen
07.10.2019 15:55:15	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) beendet » SEO-Fragebogen eingegangen
07.10.2019 15:55:15	Tag-Zuweisung	Fragebogen qualifiziert
06.10.2019 22:02:16	Tag-Zuweisung	Newsletter / Follow-up-E-Mail geöffnet » Fragebogen wird ausgewertet
06.10.2019 19:55:06	Tag-Zuweisung	Newsletter / Follow-up-E-Mail erhalten » Fragebogen wird ausgewertet
06.10.2019 19:55:06	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) beendet » Benachrichtigung neuer Fragebogen ausgefüllt
06.10.2019 19:55:04	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) beendet » SEO-Webinar NACH Beginn
06.10.2019 19:54:35	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) gestartet » SEO-Fragebogen eingegangen
06.10.2019 19:54:35	Tag-Zuweisung	Kampagne (Marketing-Cockpit) gestartet » Benachrichtigung neuer Fragebogen ausgefüllt
06.10.2019 19:54:13	Tag-Zuweisung	über Anmeldeformular eingetragen » Fragebogen zur Website-Einschätzung

Ideenschüren.de

© 2019 - alle Rechte vorbehalten



Rechtliches

- ✓ Double-Opt-in ab sofort
- ✓ Alte Adressen **EIGENTLICH** Opt-in im Nachhinein – zumindest aber Opt-Out-Link in jeder Mail
- ✓ Hinweis in DS-Erklärung
- ✓ Nr. Sicher: Checkbox bei Anfrage / Buchung: Ja, auch NL / Tipps gewünscht
 - ✓ Erwägen, ob lieber mehr Leute ohne Einwilligung oder weniger mit Einwilligung gewünscht sind

E-Mail-Tools

CleverReach (=> Klick zur Preisübersicht)

- ✓ Ab 15,- Euro / Monat, danach abhängig von Anzahl der aktiven Empfänger
- ✓ Gut für gestalteten Newsletter-Aussand und Auto-Sequenzen, verhaltensbasierte Mails ebenfalls möglich

Klick-Tipp (=> Klick zur Preisübersicht)

- ✓ Ab 27,- / Monat bis zu 10.000 aktive Empfänger
- ✓ Newsletter und sehr gute Automatisierungen inkl. verhaltensabhängige Mail-Sequenzen (tag basiert)

Darüber hinaus gibt es zahlreiche weitere Anbieter.

Vielen Dank für eure Aufmerksamkeit

Kontakt

Jens Schüren

Ich.will@ideenschueren.de

www.ideenschüren.de