DAM 008: 15 Tipps für dein erfolgreiches E-Mail-Marketing – Teil 1

David Asen 05.02.2015

http://rama108.podcaster.de/download/dam-008.mp3

Podcast: Play in new window | Download (60.4MB)

Abonnieren: iTunes | RSS

Richtig eingesetzt, kannst du mit E-Mail-Marketing deine Verkaufszahlen auf einen Schlag um 500% steigern und "ganz nebenbei" eine tolle Beziehung zu deinen Interessenten aufbauen. Hier erfährst du wie.

E-Mail-Marketing ist so etwas wie der heilige Gral des Marketings. Wenn du es geschafft hast, eine hochwertige E-Mail-Liste aufzubauen, musst du dich schon verdammt blöd anstellen, um damit kein Geld zu verdienen. In der heutigen Podcastfolge geben wir dir starke Tipps, wie du dein E-Mail-Marketing gestalten musst, damit du deine Leser wirklich ansprichst und nachhaltig von deinem Angebot überzeugst. Das tolle am E-Mail-Marketing ist ja, dass du damit eine wirkliche Beziehung zu deinen Lesern aufbauen kannst. Auf deiner Website muss der erste Eindruck sitzen, sonst ist der Besucher weg. Im E-Mail-Marketing hingegen kannst du immer wieder neue Facetten deiner Persönlichkeit und deines Angebots zeigen. Auf diese Weise kannst du dich bei deinen Lesern als Experte etablieren und diese ganz ohne Druck von den Vorteilen deines Angebots überzeugen.

Unser Tipp: Versuche also nicht, auf deiner Website jedem neuen Besucher sofort dein Produkt reinzudrücken. Biete ihm stattdessen ein wertvolles Geschenk an, das er erhält, wenn er sich in deine E-Mail-Liste einträgt. Damit hast du schon mehr erreicht, als du vielleicht glaubst, denn jetzt kannst du mit deinem Leser ganz entspannt in Kontakt treten und Schritt für Schritt eine Vertrauensbasis mit ihm aufbauen, bis er letztendlich ein zufriedener Kunde von dir wird. Was du konkret tun kannst, um dein E-Mail-Marketing auf diese Weise optimal zu gestalten, erklären wir dir in dieser Podcastfolge.

In dieser Folge erfährst du…

- 3 konkrete Tipps, wie du Leute überhaupt dazu bringst, sich in deinen E-Mail-Verteiler einzutragen
- 3 konkrete inhaltliche Beispiele, wie du eine E-Mail-Kampagne aufbaust, mit der du deine Leser effektiv in Kunden konvertierst
- was viele E-Mail-Marketer als den größten Fehler ihres Lebens bezeichnen
- wann der richtige Zeitpunkt ist, um mit dem Sammeln von E-Mail-Adressen zu beginnen
- wie du sogar mit einer leeren Website E-Mail-Adressen sammeln kannst
- Double-Optin und Single-Optin: Was versteckt sich hinter diesen beiden Begriffen und warum ist der Unterschied zwischen ihnen entscheidend für dein E-Mail-Marketing?
- 1 ganz einfacher Tipp, wie du es vermeidest, im SPAM-Ordner zu landen
- eine wahre Geschichte, wie ein Familienvater mit personalisierten Taschentüchern ein florierendes Internet-Business aufbaute
- wie du E-Mail-Marketing nutzt, um eine dauerhafte Beziehung zu deinen Kunden aufzubauen und zu pflegen
- 3 konkrete Tipps, wie du mit E-Mail-Marketing deine Verkäufe um 500% steigern kannst

- wie du E-Mail-Marketing richtig nutzt, um Leser dauerhaft von deiner Expertise zu überzeugen und so ganz nebenbei ständig neue Besucher auf alte aber gute Beiträge bringst
- was der konkrete Unterschied zwischen Autoresponder und E-Mail-Newsletter ist und wie du beide richtig einsetzt
- wie du dein E-Mail-Marketing statt Einbahnkommunikation in einen kraftvollen Kommunikationskanal verwandelst, wo deine Leser mit Freude ihre Meinung kundtun. Das ist ein extrem wichtiger Faktor, damit du erfährst, was deine Zielgruppe will und dein Angebot optimal auf diese ausrichten kannst. Zusätzlich kannst du deine Leser dazu animieren, Rezensionen zu schreiben, Kommentare zu hinterlassen, sich in deinem Forum anzumelden, etc. So erhältst du ein klares Bild von deiner Zielgruppe und eine lebendige Community auf deiner Website. Zwei tolle Voraussetzungen, um auch deine Verkäufe massiv zu steigern
- den größten Denkfehler, den die meisten Menschen bei der Gestaltung der Autoresponder-Kampagne machen
- wie du mit einer einfachen Aufforderung einen riesigen Vertrauensbonus bei deinen Lesern erhältst
- 3 konkrete Tipps, wie du konstruktiv mit Interessenten umgehst, die dir per E-Mail so viele Fragen stellen, dass du diese einfach nicht mehr kostenlos beantworten kannst
- 1 genialer Tipp, wie du negative Rückmeldungen so einsetzt, dass sie dein Image sogar positiv stärken
- warum ein Furzkissen manchmal 100.000 Dollar Wert ist
- wie im menschlichen Gehirn Vertrautheit entsteht und wie du diesen Umstand nützt, um Kunden nachhaltig an dich zu binden
- warum Dankbarkeit auch im E-Mail-Marketing so kraftvoll ist und wie du sie richtig einsetzt
- wie du wertvolle Rückmeldungen von deinen Lesern erhältst, indem du Interesse an Ihnen zeigst, anstatt als Bittsteller aufzutreten
- wann du einen Autoresponder einsetzen sollst, wann einen E-Mail-Newsletter und wie du beide perfekt kombinierst, um die Vorteile beider bestmöglich für dich arbeiten zu lassen
- 3 rechtliche Tipps, damit du mit deinem E-Mail-Marketing auf der sicheren Seite bist, was du brauchst

Links und Ressourcen, die wir in dieser Folge erwähnen

- SPI 143, Podcastepisode von Pat Flynn in englischer Sprache zum Thema E-Mail-Marketing und einem Interview mit Steve Chou
- How To Increase Your Sites Email Optin Rate By 469% In Less Than 24 Hours , Tutorial in englischer Sprache von Matthew Woodward

Danke fürs Zuhören!

Wenn du keine Folge verpassen willst, klicke hier und abonniere diesen Podcast auf iTunes.

Wenn dir gefällt, was du hörst, hinterlasse uns eine Rezension auf iTunes! Wir lesen jede Rezension und freuen uns total über deine Rückmeldung. Wenn du willst, hinterlasse uns dort auch deine URL, damit wir dich kontaktieren und uns persönlich bedanken können

Und wenn du eine Frage hast, die wir in unserem Podcast beantworten sollen, hinterlasse uns unten einen Kommentar.

Copyright © 2015 David Asen Marketing | Datenschutzhinweise | Impressum