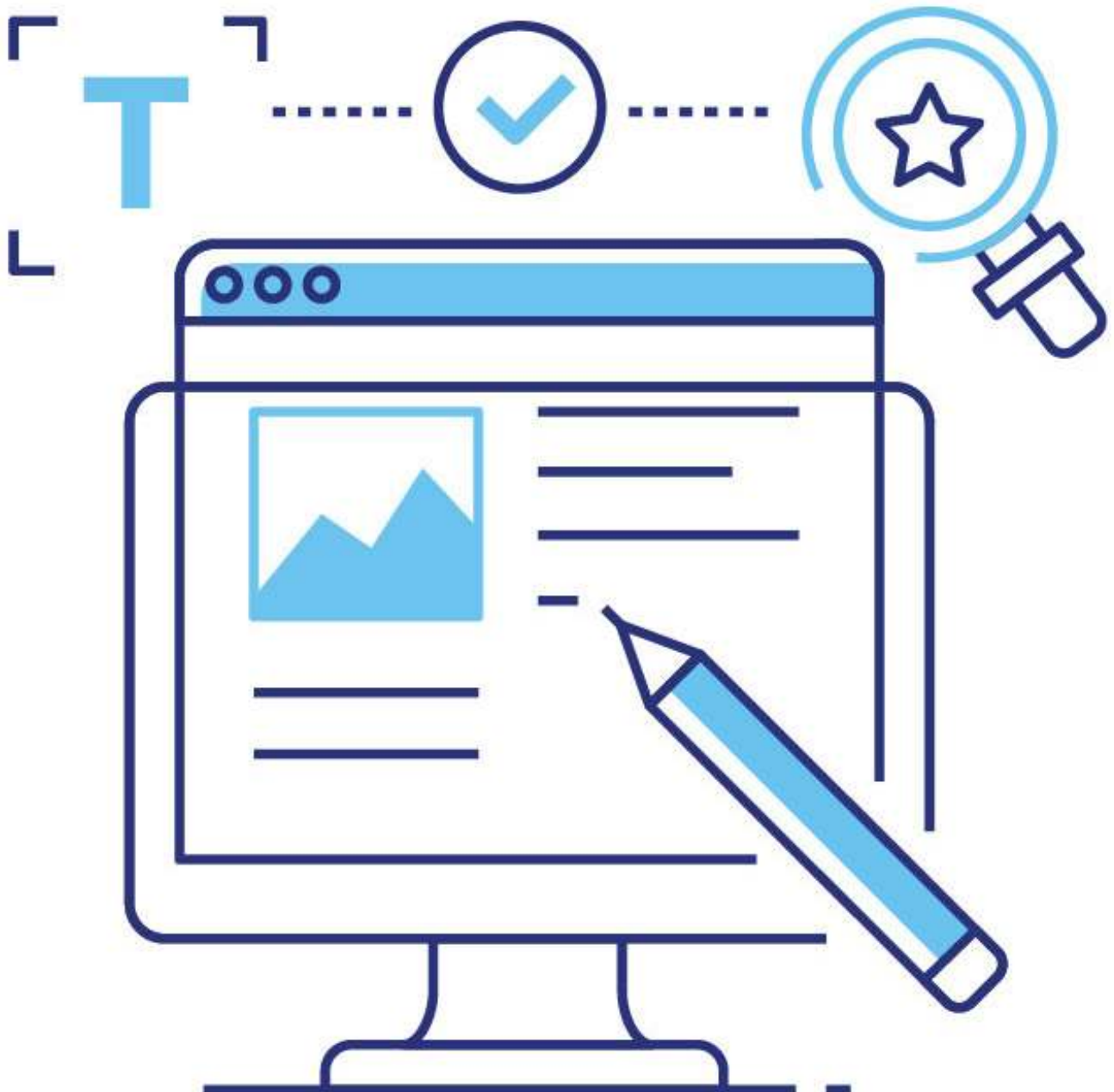




**KONTOR 4**  
*Agentur für neue Medien*

## Die Vorteile von E-Mail-Marketing für Unternehmen



Richtig eingesetzt, kann E-Mail-Marketing ein leistungsfähiges Instrument sein, mit dem Unternehmen ihre Ziele erreichen können. Ganz gleich, ob Sie die Besucherzahlen Ihrer Website oder Ihres Online-Shops erhöhen, bessere Kundenbeziehungen aufbauen oder sich als Experte in Ihrer Branche etablieren möchten: E-Mail-Marketing kann Ihnen helfen, Ihre Zielgruppe zu erreichen und erfolgreich zu sein.

## **Die Vorteile von E-Mail Marketing**

E-Mail-Marketing bietet viele Vorteile für Unternehmen. Hier sind einige der größten Vorteile:

- E-Mail-Marketing ist eine kostengünstige Möglichkeit, ein großes Publikum zu erreichen.
- Sie können bestimmte Personengruppen mit maßgeschneiderten Botschaften ansprechen.
- Sie können die Ergebnisse nachverfolgen und die Daten analysieren, um zukünftige Kampagnen zu verbessern.
- E-Mail-Marketing hilft beim Aufbau von Markenbewusstsein und stärkt die Kundenbeziehungen.
- E-Mail-Marketing kann automatisiert eingerichtet werden, sodass Sie lediglich einmal den Prozess aufbauen und dann langfristig etwas von dieser Arbeit haben.
- E-Mail-Marketing kann in nahezu allen Prozessen eingebunden werden und dazu beisteuern, dass Ihre Marke im Gedächtnis der Menschen bleibt. Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten Ihr individuelles E-Mail-Marketing aufzubauen.

# Das ist beim E-Mail-Marketing zu beachten

Wenn Sie eine E-Mail-Marketing-Kampagne in Erwägung ziehen, sollten Sie Ihre Ziele und Ihr Zielpublikum sorgfältig bedenken, bevor Sie damit beginnen. Außerdem sollten Sie darauf achten, dass Ihre E-Mails optisch ansprechend und leicht zu lesen sind. Wenn Sie diese Tipps befolgen, können Sie eine erfolgreiche E-Mail-Marketing-Kampagne erstellen, mit der Sie Ihre Unternehmensziele erreichen.

## Ziele des E-Mail Marketings

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, wie Unternehmen E-Mail-Marketing einsetzen können, um ihre Ziele zu erreichen. Zu den gängigen Zielen gehören die Steigerung des Besucheraufkommens auf der eigenen Website oder im Online-Shop, die Stärkung der Kundenbeziehungen und der Aufbau eines Expertenstatus.

Überlegen Sie, was Sie mit Ihrer E-Mail-Marketingkampagne erreichen wollen, bevor Sie beginnen. Auf diese Weise können Sie bestimmen, wie Sie Ihre E-Mails am besten gestalten und formatieren und welche Art von Inhalt sie enthalten sollen.

# Ziele im Überblick:

## Traffic

Ein Ziel des E-Mail-Marketings ist es, die Besucherzahlen auf Ihrer Website oder in Ihrem Online-Shop zu erhöhen. Dies können Sie erreichen, indem Sie in Ihren E-Mails Links zu Ihrer Website einfügen sowie attraktive Bilder und überzeugende Aufforderungen zum Handeln verwenden. Außerdem sollten Sie es den Empfängern leicht machen, Ihre E-Mails mit ihren eigenen Netzwerken zu teilen.

## Kundenbeziehungen

Ein weiteres Ziel des E-Mail-Marketings ist der Aufbau besserer Kundenbeziehungen. Dies können Sie erreichen, indem Sie personalisierte Nachrichten versenden, schnell auf Kundenanfragen reagieren und exklusive Angebote und Rabatte anbieten. Sie sollten auch darauf achten, dass Ihre e-Mails sind mobilfreundlich, so dass die Kunden auch unterwegs problemlos darauf zugreifen können.

## Expertenstatus

Ein drittes Ziel des E-Mail-Marketings ist es, sich als Experte in Ihrer Branche zu etablieren. Dies können Sie erreichen, indem Sie informative und hilfreiche Artikel schreiben, Tipps und Ratschläge geben und Fallstudien und Erfolgsgeschichten teilen.

Dies geht zum Beispiel, in dem Sie einen monatlichen Newsletter verfassen. Alles zum Thema "Newsletter für Unternehmen" erfahren Sie [hier](#).

Außerdem sollten Sie darauf achten, dass Sie Links zu Ihrer Website oder Ihrem Blog einfügen, damit die Empfänger mehr über Ihr Unternehmen erfahren können.

## Layout

Sobald Sie Ihre Ziele für Ihre E-Mail-Marketingkampagne festgelegt haben, können Sie mit der Planung des Designs Ihrer E-Mails beginnen. Denken Sie daran, dass Ihre E-Mail optisch ansprechend und leicht zu lesen sein sollte. Hier sind einige Dinge, die Sie bei der Gestaltung Ihrer E-Mails beachten sollten:

- **Design:**

Das Layout Ihrer E-Mail sollte einfach sein. Fügen Sie viel Leerraum ein, damit die Empfänger Ihre E-Mail leicht überfliegen können.

- **Bilder:**

Fügen Sie Bilder in Ihre E-Mails ein, um sie optisch ansprechender zu gestalten. Achten Sie aber darauf, dass Sie qualitativ hochwertige Bilder verwenden, die für den Inhalt Ihrer E-Mail relevant sind.

- **Text:**

Halten Sie Ihren Text kurz und leicht lesbar. Verwenden Sie nach Möglichkeit kurze Absätze und Aufzählungspunkte.

- **Aufforderung zum Handeln:**

Fügen Sie in Ihre E-Mails eine deutliche Aufforderung zum Handeln ein, damit die Empfänger wissen, was sie tun sollen. Achten Sie darauf, dass Ihre Aufforderung zum Handeln klar und einfach zu befolgen ist.

- **Mobilfreundlich:**

Stellen Sie sicher, dass Ihre E-Mails für mobile Geräte geeignet sind. Das bedeutet, dass Sie ein responsives Design verwenden und sicherstellen, dass alle Ihre Bilder klein genug sind, um auf einem Mobiltelefon schnell zu laden.

## **Testen Sie Ihre E-Mails**

Bevor Sie Ihre E-Mail-Marketing-Kampagne starten, sollten Sie Ihre E-Mails testen, um sicherzustellen, dass sie richtig funktionieren. Senden Sie eine Test-E-Mail an sich selbst und einige andere Personen in Ihrem Team, um zu sehen, wie sie aussieht und um sicherzustellen, dass alle Links funktionieren. Sie sollten sich auch die Zeit nehmen, verschiedene Betreffzeilen und Sendezeiten zu testen, um herauszufinden, was für Ihre Zielgruppe am besten funktioniert.

## **Überwachen Sie Ihre Ergebnisse**

Sobald Sie Ihre E-Mail-Marketing-Kampagne gestartet haben, ist es wichtig, die Ergebnisse zu überwachen, damit Sie Ihre Strategie optimieren können. Behalten Sie Dinge wie Öffnungsraten, Klickraten und Abmeldequoten im Auge. Achten Sie auch auf das Feedback Ihrer Kunden, damit Sie Ihre E-Mails in Zukunft verbessern können. E-Mail-Marketing kann eine gute Möglichkeit sein, Ihre Unternehmensziele zu erreichen. Es ist jedoch wichtig, dass Sie Ihre Ziele und Ihr Zielpublikum sorgfältig bedenken, bevor Sie eine E-Mail-Marketingkampagne starten. Stellen Sie außerdem sicher, dass Ihre E-Mails gut gestaltet und leicht zu lesen sind. Und vergessen Sie nicht, Ihre Ergebnisse zu überwachen, damit Sie Ihre Strategie optimieren können.

**Also, worauf warten Sie noch?**

## **Sie brauchen Unterstützung?**

Wir helfen Ihnen gerne beim Erstellen eines E-Mail Marketingprozesses.

Bei Interesse oder anderen Fragen kontaktieren Sie uns einfach über das [Kontaktformular](#).

KONTOR4

Agentur für neue Medien

Georgstraße 48

30159 Hannover

Tel.: 0511-99995890

Telefonisch erreichen Sie uns wochentags am besten in der Zeit von 9:00-17:30 Uhr. Sollten wir nicht persönlich zu erreichen sein, sprechen Sie Ihr Anliegen bitte auf unseren Anrufbeantworter.