

16 Tipps für einen effektiven Newsletter

Newsletter sind mittlerweile ein akzeptiertes und gängiges Instrument, um seine Zielgruppe erreichen zu können. Die Unternehmen machen sich diese Form zu Nutzen, doch viele sind mit den Ergebnissen unzufrieden, weiß Dr. med. Günter Umbach von Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner.

Dabei könnte es eigentlich ganz einfach sein: Der Nutzen für die Zielgruppe sollte immer "gut rüberkommen", empfiehlt Umbach. Mit einem richtig gemachten Newsletter können Unternehmen "hervorragend Stammkunden binden und neue Zielgruppen gewinnen", ist sich Umbach sicher.

Wecken Sie Interesse am Inhalt

- Wählen Sie aufmerksamkeitsstarke, gut vorstellbare Worte
- Sprechen Sie die konkreten Probleme Ihrer Zielgruppe an
- Treffen Sie die Erlebniswelt Ihrer Zielgruppe
- Gut 'rüberkommen: Sagen Sie, welchen Nutzen Sie bringen

Wählen Sie überzeugende Worte

- Ersetzen Sie negative Begriffe durch positive Begriffe
- Die 4 "K"-Regel: Kurz, klar, konkret, konstruktiv
- Verwenden Sie zielgruppenspezifisches Vokabular
- Kundenorientierung durch "Sie" und "Ihr" sichtbar machen

Ihre Signatur: Klein, aber wirkungsvoll

- Statt eines Unternehmens besser einen Menschen nennen
- Bringen Sie den wichtigsten Link in der Absender-Adresse
- Durch Weiterleitungshinweis einfach Abonnenten gewinnen
- Alle Kontaktoptionen listen: Adresse, Telefon, Fax, Email

Was Sie beachten sollten

- Sorgen Sie für einen einfachen Abmeldemechanismus
- Bringen Sie das Impressum nach dem Teledienstgesetz
- Vermeiden Sie Worte, die oft in Spams vorkommen
- Machen Sie eine Testversand und prüfen alles.