

GUIDE E-MAIL-MARKETING

TEIL 1: ZIELE

FOLGENDE ZIELE KANNST DU MIT DEINEM E-MAIL-MARKETING VERFOLGEN



Neukundengewinnung

Erreiche neue potenzielle Kundinnen und Kunden. Locke sie mit einem *Lead Magnet* (bspw. gratis E-Book, Whitapaper oder Checkliste), welchen sie im Austausch für ihre Daten erhalten



Kundenbindung

Versorge deine bestehende Kundschaft mit Informationen zum Produkt, redaktionellen Inhalten und aktuellen Angeboten, um sie an dich zu binden.



Bestandskundenmarketing

Betreibe in einem personalisierten Newsletter Cross- und Upselling und Sorge so dafür, dass Kundinnen und Kunden erneut bei dir kaufen.



Markenbekanntheit

Mit einem speziellen Newsletter für Nicht-Kundinnen und -Kunden steigerst du deine Markenbekanntheit.



Service & Support

Nutze deinen E-Mail-Kanal für Kontakt- und Supportanfragen sowie wichtige Informationen (z. B. Produktrückruf) deinerseits.