

# NEWSLETTERmarketing

*Viel mehr als nur eine Mail-Information!*

Presse Engel | Entenmarkt 17 | 37154 Northeim  
Telefon 05551 9965-654 | kontakt@presse-engel.de  
www.presse-engel.de

Chriss-idee | Feldhausen 23 | 27232 Sulingen  
Telefon 04271 919447 | cn@chris-idee.de  
www.chris-idee.de

## KLÄR-WERK

Mit einem Newsletter können Sie die Besucher Ihrer Website von wahren Interessenten unterscheiden. Die Registrierungsliste klärt für Sie, wer sich wirklich für Ihr Angebot interessiert und damit auch, wen Sie aktiv ansprechen können.

## AUFKLÄRER

Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ist erklärungsbedürftig. Führen Sie Ihren Abonnenten langsam an das Thema heran.

## ANGEBOTE-VERKÜNDER

Bevorzugen Sie Ihre Newsletter-Abonnenten und kündigen Sie exklusive Angebote an.

## MEHR-VERKÄUFER

Ihr Kunde hat bei Ihnen ein Teil oder eine Dienstleistung gekauft. Bieten Sie ihm Zubehör und Ergänzungsleistungen an.

## ERFOLGREICH MIT NEWSLETTER?

*Ja! Denn er kann stark sein als:*

## VERGISS-MEINNICHT

Ein regelmäßiger Newsletter ist ein gutes Mittel, um sich immer wieder ins Gedächtnis zu rufen.

## BEI-LAUNE-HALTER

Richtiges Angebot, falsche Zeit! Damit Ihr Interessent nicht abtrünnig wird, hilft regelmäßiges Winken.

## VERTRAUENS-WECKER

Der Interessent kennt Sie nicht. Geben Sie ihm die Möglichkeit, mehr von Ihnen zu erfahren. Mit dem Newsletter treten Sie in Vorleistung zum Nutzen Ihres späteren Kunden.

## KUNDEN-ZUFRIEDENSTELLER

Sagen Sie Ihrem Kunden, dass Sie mehr wollen als nur einen Kauf. Liefern Sie ihm Beispiele, wie Sie ihn noch unterstützen und ihm nützen können.

## SIE

liefern uns Informationen.

## WIR

kümmern uns um Konzept, Gestaltung, Texte, Versand und Empfängerverwaltung mit Double opt-in Verfahren.

## WEITER-EMPFEHLER

Nicht jeder wird bei Ihnen etwas kaufen. Aber vielleicht wird er Sie weiterempfehlen, weil er einfach einen guten Eindruck von Ihnen hat.

## EVENT-HINWEISER

Locken Sie Ihre Interessenten doch mal zu Ihrer Veranstaltung. Lassen Sie sie alles fragen, was sie schon immer wissen wollten.

## QUALIFIZIERER

Wer wird Kunde? Nutzen Sie Ihren Newsletter, um mit gezielten Angeboten aus Interessenten Käufer zu machen.