

Mit E-Mail Marketing zu mehr Erfolg

**E-Mail Marketing ist das
effizienteste Dialogmarketing-Tool.
Nutzen Sie es für sich!**



E-Mail Marketing zählt in vielen Unternehmen zu einem der mächtigsten und kosteneffektivsten Marketing Werkzeuge. Der regelmäßige Versand von Unternehmens-Informationen und Werbetbotschaften in Newslettern und E-Mail Kampagnen steigert den Erfolg Ihres Unternehmens im Internet.

Warum E-Mail Marketing?

E-Mail Marketing spart Zeit und Geld

Da fast alle Produktionsschritte rein digital erfolgen, fallen nicht nur keine Print-, Versand-, oder Lettershop-Kosten an, es wird darüber hinaus auch Zeit eingespart, die ansonsten für das Handling (Kuvertierung, Druck, etc.) eingeplant werden müsste. Durch E-Mails als Kommunikationsmittel werden die Kosten pro Empfänger auf wenige Cent Beträge reduziert. Die Umsetzung einer kompletten Kampagne ist innerhalb weniger Stunden möglich.

E-Mail Marketing erhöht die Geschwindigkeit

E-Mail Marketing ist im Vergleich zu anderen Kommunikationsmitteln wesentlich schneller. In kürzester Zeit können E-Mail Kampagnen umgesetzt und Newsletter-Empfänger über Neuigkeiten und Angebote informiert werden. E-Mail Marketing bietet Ihnen somit die Möglichkeit direkt und schnellstmöglich mit Ihren Kunden in Dialog zu treten.

E-Mail Marketing kommt an

Newsletter-Kampagnen kommen direkt im Postfach des Empfängers an und müssen nicht erst mehrere Stationen durchlaufen bis sie ihr Ziel erreichen. Durch verschiedene Maßnahmen wird gesichert, dass Ihre Kampagnen tatsächlich zugestellt werden und nicht im Spamfilter der Provider landen.

Erfolgskontrolle durch Response

Kurz nachdem Ihre Kampagne beim Empfänger eingelangt ist, können bereits erste Reaktionen gemessen werden. „Wer hat die E-Mail tatsächlich geöffnet? Wer hat wann welchen Link geklickt?!“ – Mit Hilfe von detaillierten Echtzeit-Statistiken, die Aufschluss über das Nutzerverhalten geben, kann der Erfolg einer Kampagne nicht nur einfach und schnell ausgewertet werden, sie bieten darüber hinaus auch eine fundierte Grundlage, um zukünftige Kampagnen zu optimieren und maximalen Erfolg zu erreichen.

Direkter Kundenkontakt

Durch E-Mail Marketing haben Sie die Möglichkeit in direkten Dialog mit Ihren Kunden zu treten. Bieten Sie Ihren Empfängern die besten Informationen und die neuesten Produkte zuerst an oder laden Sie sie zu exklusiven Veranstaltungen ein. Durch Segmentierung von Zielgruppen (z. B. durch vorangegangene Aussendungen) kann jeder Empfänger mit für Ihn wichtigen/ gehaltvollen Inhalten beschickt werden.