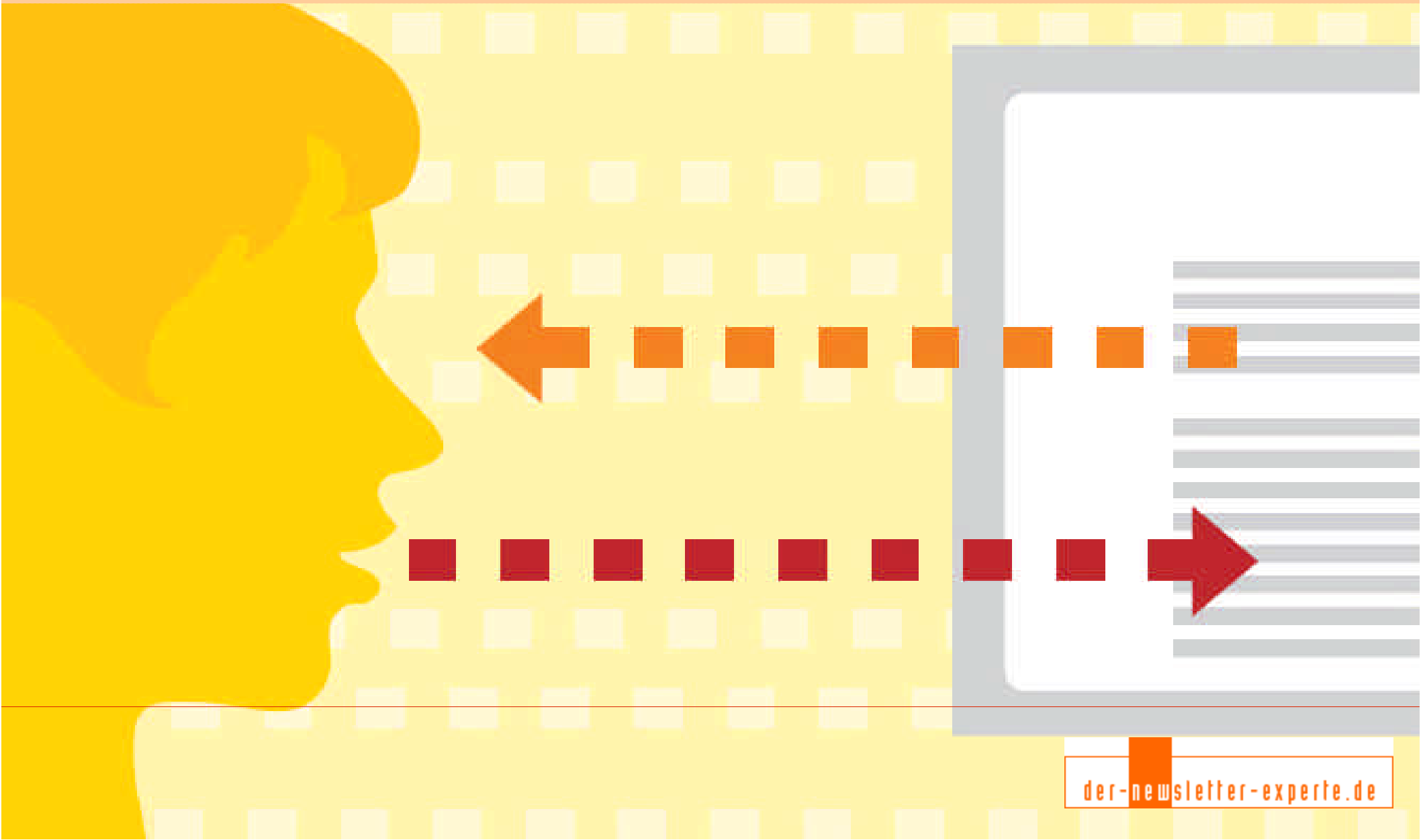


# E-Mailmarketing - Mit Kunden in Kontakt bleiben





- berät herstellerunabhängig bei der Versandtechnik
- vertreibt verschiedene E-Mailversandlösungen
- berät, ob oder wie E-Mailmarketing sinnvoll eingesetzt wird
- konzipiert und schreibt E-Mailkampagnen und Newsletter
- arbeitet derzeit mit und für über 60 Stammkunden aus unterschiedlichen Branchen in KMU

**Übrigens: Die Erstberatung ist immer kostenfrei**

# Was ist mit Kundenpflege erreichbar?

- Mehrumsatz durch Zusatzaufträge
- Empfehlungen
- niedrige Akquisekosten = höhere Gewinne
- Geschäftsrisiken sinken
- Reklamationen sinken
- Kunden können Impulse geben



# Was ist E-Mailmarketing im Sinne von Kundenbindung?



- zielorientierte Kommunikation
- systematisch durchgeführt
- auf Kunden ausgerichtet
- regelmäßiger Kundenkontakt (mindestens 6 Mal im Jahr)
- Mehrwert statt Verkaufshammer
- E-Mailmarketing sieht für jedes Handwerk anders aus

# Warum Kundenbindung per E-Mail?



- kostengünstig
- mit kleinem Zeitbudget machbar
- Erfolg messbar
- Lernen aus Leseverhalten
- Verhaltensbasierte Mails
- **Hohe Akzeptanz bei Erlaubnis für regelmäßigen E-Mailkontakt**

# Sind überhaupt genug Kunden online?



- 72 % der Schleswig-Holsteiner sind online
- 90 % der bis 50-jährigen sind online
- 51 % der über 50-jährigen
- 75 % der Webnutzer setzen auf E-Mail zur Kommunikation

# Sinnhaftigkeit und Art der Kundenbindung per E-Mail ist abhängig von ...



# E-Mailkommunikation eines Bäckers

Ziel: Mehrwert für Kunden

Maßnahme: Monatlicher Newsletter

- ▣ Neue Brote/Kuchen
- ▣ Saisonale Angebote
- ▣ Hintergrundinfos
- ▣ Kunden einbinden:
  - Gutschein/Verlosungen/Gewinnspiel
  - Umfrage



# E-Mailkommunikation eines Klempners



Ziel: Zusatzaufträge und Empfehlungen

Maßnahme: anlassbezogene Mails

- ▣ Danke-Schreiben nach Auftragserteilung
- ▣ ... und nach ausgeführtem Auftrag
- ▣ Bitte um Feedback und Empfehlung
- ▣ Infos über weitere Leistungen/Waren
- ▣ Pflegetipps (Armaturen etc.)
- ▣ saisonale Grüße

# Mit welcher Technik geht das?

	Kundenverwaltung	Outlook o.ä.	Versandsoftware	Mietlösung
Personalisierung	ja	nein	teilw. nur Anrede	ja
einfache Verwaltung Adressaten (z.B. Abmelden)	nein	nein	ja	ja
einfache Erstellung ansprechender Mails	eingeschränkt	stark eingeschränkt	zum Teil	ja
Darstellungssicherheit	nicht gegeben bei Mails mit Bildern	nicht gegeben bei Mails mit Bildern	nicht gegeben bei Mails mit Bildern	ja
Verteiler 50 – 1.000	ja	ja	ja	ja
Verteiler 1.000 +	eingeschränkt	nein	nein	ja
Erfolgsmessung	nein	nein		
Regelbasiert Mails	nein	nein	zum Teil	ja
Automatisierte Mails	eingeschränkt	eingeschränkt	zum Teil	ja
„White Listing“	nein	nein	nein	ja
Anschaffungskosten	100 – 300 €	keine	50 – 500	0,- € / 500 € +
Betriebskosten	keine? Updates? Pflege?	keine	keine? Updates? Pflege?	volumenabhängig; ab ca. 10 € mtl.
Technische Kenntnisse	wenig	keine	Installation, HTML	wenig, HTML
Lernaufwand	gering	gering	mittel - hoch	wenig bis mittel
Pflegeaufwand System	keiner/gering	kein	ja	kein

# Ist E-Mailmarketing für Sie sinnvoll?

Sie haben drei Möglichkeiten das herauszufinden:

1. Sie schauen in die Kristallkugel
2. Sie überlegen noch ein bisschen
3. Sie sprechen einfach mit uns. Ganz unverbindlich.

# Weitere Informationen und Kontakt



**Informative Artikel, kostenfreie E-Mailkurse  
zum Thema E-Mailmarketing:  
<http://www.der-newsletter-experte.de>**

der-newsletter-experte.de

Karsten Büttner

Rostockstr. 2

23564 Lübeck

Fon 0451-6112 9920

Fax 0451-6112 9930

[karsten.buettner@der-newsletter-experte.de](mailto:karsten.buettner@der-newsletter-experte.de)