

Wie Online-Shopbesitzer
Ihre Umsätze mit
professionellem Newslettermarketing
steigern

Karsten Büttner



Professionelles Newslettermarketing

Wie Sie als Online-Shopbesitzer Ihre Umsätze mit professionellem Newslettermarketing steigern. Mit Rechenwerkzeug im Excel-Format/Reihe expertissimos. Karsten Büttner. – Lübeck: Karsten Büttner Verlag, 2007, ISBN 978-3-939330-03-5

Die Ratschläge des Autors sind aus der Unternehmenspraxis erwachsen und sorgfältig geprüft worden. Eine Garantie für die Richtigkeit, insbesondere in juristischen Fragen, kann nicht übernommen werden.

Eine Haftung des Autors und des Verlags für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Alle Rechte vorbehalten. Das E-Book und das Rechenwerkzeug dürfen ohne Genehmigung des Verlags weder ganz noch auszugsweise in irgendeiner Form gespeichert, reproduziert oder anderweitig veröffentlicht werden.

© 1. Auflage 2007

Professionelles Newslettermarketing

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	4
Kosten-Nutzen-Analyse	5
Warum überhaupt Newslettermarketing?	5
Musterrechnung für Online-Shop mit und ohne Newsletter	8
Auf ein Wort: Professionelle Versandlösungen	10
Die Versandpraxis	12
Was Newsletter erfolgreich macht – die 6 wichtigsten Faktoren	12
1. Wie Sie mehr Abonnenten für Ihren Newsletter gewinnen – durch Optimierung!	12
2. Schicken Sie Ihren Interessenten und Kunden nur, was sie interessiert.....	16
3. Gezieltes Nachfassen steigert Umsätze	18
4. Wie Sie Coupons in Online-Shops einsetzen	21
5. Warum und wie Sie Ihren Newsletter testen sollten.....	25
6. Wie Sie als Shop-Besitzer Umfragen sinnvoll einsetzen können	27
Zusammenfassung	30
Autor	31



E-Mailmarketing in der Praxis

So verschicken Sie rechtssichere Newsletter

24 Seiten, PDF, 5,90 Euro inkl. 19 % MwSt.

Wie Sie als Online-Shopbesitzer Ihre Umsätze mit professionellem Newslettermarketing steigern.

Mit Rechenwerkzeug im Excel-Format

32 Seiten, PDF, 5,90 Euro inkl. 19 % MwSt.

So gestalten Sie erfolgreiche Landeseiten

ca. 30 Seiten, PDF, 5,90 Euro inkl. 19 % MwSt. (Oktober 2007)

So gewinnen Sie neue Newsletter-Abonnenten

Gestaltung des Anmeldeprozesses und Adressgenerierungstechniken (in Vorbereitung)

So kommt Ihr Newsletter beim Empfänger an

Versandlösungen vor dem Hintergrund von Spam und Spamabwehr (in Vorbereitung)

So planen und messen Sie Ihren Erfolg

Erfolgsmessung und abzuleitende Maßnahmen (in Vorbereitung)

So testen Sie Ihren Newsletter

Erfolgsfaktoren, Testmethoden und Techniken (in Vorbereitung)

So bekommen Sie mehr Kunden durch Follow-Up-Marketing

Aufbau, Erfordernisse und Techniken (in Vorbereitung)

So texten Sie erfolgreiche Betreffzeilen und Teaser

Tipps zum Schreiben und zur Strategie (in Vorbereitung)

So gestalten Sie erfolgreiche Newsletter

Grafische Gestaltung von Text-, HTML, PDF und Rich-Mail (in Vorbereitung)