

Tipps zum Schreiben von Emails, die geöffnet, gelesen, und geklickt werden

Wir waren schon alle an diesem Punkt, wenn es um Email Marketing geht!

Sie haben sorgfältig eine E-Mail aufgesetzt. Sie haben jeden Satz aufpoliert. Sie haben sich Ihren Kopf zerbrochen, um die die beste Betreffzeile zu schreiben.

Sie haben mit einem Seufzer der Erleichterung auf Senden gedrückt. Das wäre erledigt.

Aber wenn Sie sich Ihre Email Marketing Statistiken anschauen, stellen Sie fest, dass nicht so viele Emails geöffnet werden, wie Sie gehofft hatten und die Klickraten sind enttäuschend. Das ist deprimierend.

Fühlt es sich wie eine riesige Herausforderung an, Menschen dazu bringen, Ihre Emails zu öffnen, zu lesen und auch zu klicken?

Es ist wirklich nicht so schwer. Ich habe Ihnen nachfolgend die wichtigsten Punkte aufgeschrieben, die ich herausgefunden habe, damit Emails geöffnet, gelesen, und angeklickt werden.

Sind Sie bereit?

Wie man Emails erstellt, die mit Spannung erwartet werden

Kurze Frage: Auf welche Email freuen Sie sich am meisten? Eine Email von Ihrem besten Freund oder einer Email mit Werbeangebote? Und welche dieser beiden Emails lesen Sie lieber?

Ist doch eine leichte Wahl, oder?

Also, wenn Sie Emails an Ihre Liste schreiben, was machen Sie da? Schreiben Sie, als ob Sie sich an eine große, gesichtslose Masse von Leuten wenden? Schreiben Sie, wie es eine Marketing Redaktion eines riesigen Unternehmens tun würde?

Wenn Sie möchten, dass sich Ihre Abonnenten auf Ihre Emails freuen, sollten Sie sich auch eher wie ein Freund verhalten.

Sie kennen, mögen und vertrauen Ihren Freunden, oder?

Versuchen Sie diesen „Unternehmens-Look“ abzuschwächen und schaffen Sie ein minimalistisches Email-Design. Schreiben Sie wie in einer Unterhaltung, mit einer respektvollen Stimme.

Befolgen Sie **die wesentlichen Regeln** für freundliche und mit Spannung erwarteten Emails:

- Hören Sie auf über Ihre Liste zu reden. Hören Sie auf über Ihre Abonnenten zu reden. Schreiben Sie, als ob Sie sich nur an eine Person wenden. Das macht Ihr Email Marketing sofort persönlicher.
- Hören Sie damit auf, die Zeit der Leute zu verschwenden. Emailen Sie nur, wenn Sie etwas wirklich wertvolles oder nützliches zu sagen haben.
- Seien Sie nützlich. Senden Sie nicht nur einfach eine E-Mail, wenn Sie etwas von Ihren Lesern brauchen. Seien Sie hilfreich. Seien Sie großzügig. Seien Sie freundlich. Seien Sie eben wie ein echter Freund.
- Verwenden Sie Ihren tatsächlichen Namen als Absenderadresse. Lehnen Sie sich mit Ihrem Namen und Ruf ruhig aus dem Fenster. Das ist persönlicher, oder?
- Seien Sie vertrauenswürdig. Lassen Sie die Menschen wissen, was sie erwartet. Ja, Werbebotschaften sollten Teil Ihres Email Marketing sein, das ist in Ordnung. Seien Sie nur transparent darüber, bei der Anmeldung.
- Fühlen Sie sich frei, Emails zu personalisieren, aber wiederholen Sie die Namen der Leute nicht zu oft, denn sonst sieht das aus wie ein Call-Center Skript.
- Seien Sie auf ihrer Seite. Erinnern Sie die Leute daran, dass sie nicht allein sind. Sagen Sie ihnen, Sie verstehen ihre Schwierigkeiten und was ihnen Mühe macht. Haben Sie Empathie mit ihnen und fragen Sie, wie Sie ihnen helfen können.
- Geben Sie den Leuten eine Belohnung für's Lesen. Stellen Sie sicher, dass die Leser einen Nutzen beim Lesen Ihrer Emails haben. Wie? Teilen Sie einen nützlichen Tipp. Tragen Sie dazu bei, dass sie sich besser fühlen. Inspirieren Sie sie.

Wie Sie Ihre Emails geöffnet bekommen

Die meisten Posteingänge quellen über. Sie sind bis zum Rand mit uninteressanten, langweiligen Emails gefüllt.

Ihre Emails gehen leicht in überquellenden, lärmenden Posteingängen unter. Und Google Mail Tabs haben es noch schwieriger gemacht, beachtet zu werden.

Wie schreiben Sie ansprechende Betreffzeilen, die Sie hervor heben, die die Menschen dazu verlocken, Ihre Emails zu öffnen?

Email-Betreffzeilen müssen beim Email Marketing Aufmerksamkeit erregen, wie das Schlagzeilen machen. Hier sind ein paar Tipps dazu:

- Versprechen Sie etwas Gutes. Wenn die Leute genau wissen, was sie lernen, oder wie genau Sie sie glücklicher machen werden, besser informiert zu sein, bessere Geschäfte zu machen, werden sie darauf brennen, mehr zu lesen.
- Verwenden Sie ausdrucksstarke Wörter. Sensorische und emotionale Wörter erregen Aufmerksamkeit, und so heben sich Ihre Betreffzeilen in überfüllten Posteingängen hervor.
- Verwenden Sie eine Zahl. Denn Ziffern wie „4 oder 37“ ziehen wandernde Augen auf sich.
- Stimulieren Sie Neugier. Scheuen Sie sich nicht davor, gelegentlich bizarre Wörter zu verwenden. Überbrücken Sie die Informationslücke, oder missachten Sie die Informationslücke. Ihre Leser werden scharf darauf sein, mehr zu erfahren.
- Weisen Sie auf häufige Fehler hin. Denn niemand will als dumm wahrgenommen werden.
- Hören Sie auf clever zu sein. Einfach, konkrete Betreffzeilen schlagen clevere Alternativen jederzeit.
- Experimentieren Sie. Seien Sie ein Rebell und probieren Sie etwas Neues in Ihrem Email Marketing aus. Wagen Sie, anders zu sein. Sie werden überrascht sein von dem, was funktioniert und was nicht.

- Lernen Sie von den Meistern. Abonnieren Sie ausgezeichnete Email-Listen und analysieren Sie deren Betreffzeilen. Sie können garantiert, etwas lernen.
- Hören Sie auf, bedeutungslosen Statistiken zu folgen, wie die optimale Länge einer Betreffzeile sein soll. Es gibt keinen Durchschnittsleser. Schaffen Sie eine echte Beziehung, so dass Ihre Leser sich auf Ihre Emails schon freuen, und sie werden sie öffnen, da sie Ihren Namen erkennen, auch wenn Ihre Betreffzeile Mist ist.

Wie man einnehmende Emails schreibt

Angenommen Sie haben Leute, die Ihre Emails öffnen. Was jetzt? Wie halten Sie ihre Aufmerksamkeit aufrecht? Wie halten Sie sie dabei, Ihre Emails Wort für Wort zu lesen?

Hier wichtige Tipps für Emails, die Ihre Leser fesseln werden:

- Schreiben Sie schnell. Denn auf diese Weise, kommt Ihre Begeisterung und Persönlichkeit durch.
- Halten Sie es kurz. Bearbeiten Sie Ihre Emails rigoros. Lange und unbeholfene Emails zerstören das Interesse Ihrer Leser. Fordern Sie sich selbst heraus, beim nächsten Bearbeiten den Text um die Hälfte zu schneiden.
- Stellen Sie Fragen. Stellen Sie sich eine persönliche Unterhaltung mit Ihrem Leser vor. Sie würden in dieser Situation auch Fragen stellen, stimmts?
- Folgen Sie nicht einer strengen Formel. Wiedergekäute Emails langweiligen Ihre Leser zu Tode.
- Fügen Sie eine persönliche Note hinzu. Sie sollten versuchen, dass Ihre Leser Sie kennenlernen, Sie mögen und Ihnen vertrauen.
- Automatisieren Sie nicht Ihre Begrüßung. Versuchen Sie freundliche Wünsche, freundliche Grüße, oder Grüße aus dem sonnigen Deutschland. Ihre Grüße auszuwechseln macht Sie weniger zum Roboter und persönlicher.
- Reden Sie Ihre Leser persönlich an mit ‚Sie‘ oder ‚Du‘. Da dies die überzeugendsten Wörter in der deutschen Sprache sind.
- Entwickeln Sie eine natürliche Stimme. Hören Sie auf, über Email Marketing nachzudenken. Betrachten Sie Ihre Emails als eine Möglichkeit, mit Ihren Kunden oder Lesern zu reden.

- Fügen Sie Persönlichkeit hinzu. Verwenden Sie Wörter und Ausdrücke, die nur Sie verwenden können. Seien Sie menschlich.
- Hören Sie auf, langweilig zu sein. Verwenden Sie nicht die verräterischen Anzeichen von langweiligen Schreiben. Schreiben Sie kurze, starke Sätze. Kommen Sie zur Sache. Und brechen Sie Schulregeln.
- Hören Sie auf egoistisch zu sein. Seien Sie auch nicht kaltherzig. Kümmern Sie sich ehrlich um Ihre Leser.

Wie Sie in Ihren Emails verkaufen

Sie betreiben Email Marketing nicht nur zum Spaß, oder? Als Unternehmer müssen Sie verkaufen, um im Geschäft zu bleiben (ob Sie es wollen oder nicht).

Doch was ist der beste Weg, zu verkaufen, ohne gleich Ihre Seele mit zu verkaufen?

Befolgen Sie die nachfolgenden Tipps, um mehr Email-Leser in Kunden umzuwandeln:

- Verkaufen Sie nicht, bevor der potentielle Kunde nicht bereit ist. Werden Sie zuallererst ein Freund und vertrauenswürdige Informationsquelle. Ihre Leser werden eher bereit sein, bei Ihnen zu kaufen.
- Heben Sie Vorzüge hervor. Verkaufen Sie nicht Ihr Produkt. Stattdessen verkaufen Sie den Nutzen, den es Ihren Kunden bietet.
- Zeigen Sie den Lesern, was sie verpassen. Die meisten Leute sind risikoscheu. Sie wollen Unannehmlichkeiten, Störungen und Komplikationen vermeiden. Ziehen Sie in Betracht, die Vorteile Ihres Angebots umzuformulieren als Problem, bei dem Sie helfen, es zu vermeiden oder zu beseitigen.
- Folgen Sie nicht einer strengen Formel. Da formelhafte Emails wie ein Roboter klingen und langweilig sind.
- Arbeiten Sie auf Ihr Ziel hin. Erzählen Sie interessante Geschichten, die zu Ihrer Werbebotschaft führen.
- Präsentieren Sie eine klare Frist, die ausläuft. Das verhindert, dass Leute zögern und es aufschieben.

- Fügen Sie mehrere Links ein (auf der gleichen Seite). Das erhöht Ihre Chancen, dass die Links auch geklickt werden.
- Haben sie eine einwandfreie klare Aufforderung zum Handeln. Sagen Sie Ihren Leser genau, was Sie erwarten, dass sie als nächstes tun sollen, und erinnern Sie sie daran, warum es in ihrem besten Interesse ist, zu kaufen.
- Verwenden Sie die Kraft des Produktes. Erinnern Sie daran, dass Ihr Angebot ausläuft. Oder wiederholen Sie, was sie verlieren können, wenn sie Ihr Angebot nicht annehmen.

Die harte Wahrheit über Ihre Emails

Der Email-Posteingang quillt oft jetzt schon über. Niemand ist daran interessiert, noch mehr Emails zu erhalten.

Daher sollten Sie sich geehrt fühlen, wenn Webseitenbesucher sich in Ihrer Liste eingetragen haben und sich freuen, Ihre Nachrichten zu erhalten. Jeder eingetragene Abonnent hat Ihnen einen großen Vertrauensvorschuss gegeben.

Also seien Sie vorsichtig. Nehmen Sie die Aufmerksamkeit der Leute nicht für selbstverständlich. Da die Zeit jedes Einzelnen kostbar ist.

Mit jeder Email müssen Sie Ihren Wert für Ihre Newsletter-Abonnenten beweisen. Lernen Sie Ihre Leser so gut kennen, dass Sie sich in deren Schwierigkeiten hineinversetzen können. Stellen Sie Fragen und bieten Sie Hilfe.

Schreiben Sie so, als wenn Sie einem guten Freund oder Freundin Emails senden, denn auf diese Weise werden Ihre Leser Sie kennenlernen, Sie mögen, und Ihnen vertrauen.

Wenn Sie diese Punkte beherzigen, wird Ihre Email Liste und Ihr Geschäft kontinuierlich wachsen.