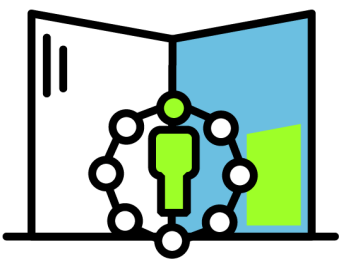


1. Entwickeln Sie ein stimmiges Konzept



Welches Ziel hat Ihr Newsletter, wie kann dieses Ziel gemessen werden, welche Themen eignen sich dafür, wie umfangreich soll er sein und in welcher Frequenz wird er versendet?

2. Sprechen Sie klare Zielgruppen/Personas an



Für wen ist der Newsletter und was bedeutet das für die Inhalte? Wollen Sie Leads generieren oder Bestandskunden betreuen oder beides?

3. Weisen Sie auf Ihren Newsletter hin



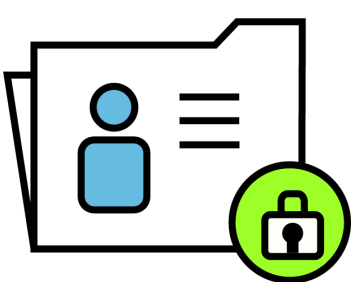
Nutzen Sie Ihre Homepage, Social Media-Kanäle, Publikation, etc. um auf Ihren Newsletter hinzuweisen. Bieten Sie ihn gut sichtbar an.

4. Halten Sie die Anmeldung schlank



Zur Leadgenerierung sollte das Anmeldeformular nicht zu lang sein. Berufen Sie sich auf die Zielgruppe & das Ziel Ihres Newsletters und passen Sie das Formular darauf an.

5. Bieten Sie Personalisierung



Erwägen Sie Personalisierungsoptionen für Abonnenten in Form eines Preference Centers, so dass Ihre Leser selbst Angaben zu Interessen und Vorlieben machen können.

Erfahren Sie im Blogbeitrag, wie Sie Ihren Newsletter visuell und inhaltlich so gestalten, dass Ihre Abonnenten Ihnen langfristig treu bleiben.



Jetzt lesen