

E-Mail- Newsletter-Marketing

Von Karsten Bttner

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #1546989 in BcherVerffentlicht am: 2007-05Einband: Gebundene Ausgabe300 Seiten | File size: 72.Mb

Von Karsten Bttner : E-Mail- Newsletter-Marketing before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised E-Mail- Newsletter-Marketing:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Liest sich gutVon OleMDas Buch ist in einem lockerem Stil geschrieben, so dass man es mit Freude schnell durchliest. Viele, viele praktische Hinweise, die einem auch weiter helfen. Unterstzt durch Bilder an den richtigen und passenden Stellen. 4 Sterne "nur", weil es mir an manchen Stellen zu unstrukturiert war. Zum Beispiel findet man rechtliche Dinge ber das ganze Buch verteilt. Interessant und auflockernd waren die Interviews mit Experten zu verschiedenen Themen.3 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. "Einfach mehr Erfolg mit Serien-Mails und

Newslettern!" Von Dialogprofi Reiter... ist das Versprechen des Autors, seines Zeichens Berater für Online-Marketing, siehe [...] In der "Webselling - Geld verdienen mit dem Internet"-Reihe des Verlags wird tatsächlich Umfassendes zum Thema E-Mail/Newsletter geboten: "Dieser aktuelle Praxisratgeber vermittelt Ihnen leicht verständlich die Grundlagen und fortgeschrittene Strategien erfolgreichen E-Mail-Marketings." Will sagen, Anfänger haben genauso etwas von Lektüre und (!) Umsetzung des Gebotenen wie jene, die sich schon Newslettern versucht haben - dann gibt es ums Optimieren: "Von der gekonnten Selektion und Pflege Ihres Adressbestands über die optimale Gestaltung personalisierter (HTML-)Newsletter bis zur Erfolgskontrolle. Schneller, günstiger und direkter können Sie neue und bestehende Kunden nicht erreichen." Wobei auch diskutiert wird, warum Spam scheinbar funktioniert - und wie sich seriöse Mails durch Filter lavieren können. Auf rechtliche Fragen wie auch jene rund um erforderliche Software geht der Autor ein - und auf Gestaltungs-Fragen: Was ist anders als bei klassischen Werbeformen - und was ist gleich am Verhalten des Lesers? Moderne Formen wie Weblog, RSS-Feeds, Messaging-Systeme und Video-Mails kommen zur Sprache, dito "23 legale Wege, Adressen zu gewinnen" - und: Interviews mit Experten. Zu den Hauptüberschriften gehören auch Mailing-Liste, Lead-Management, Newsletter-Anzeigen. Eine Menge Details, in eine umfassende Struktur gebracht, erschließbar durch Inhaltsverzeichnis und Register, abgeschlossen durch ein extra Checklisten-Kapitel - immerhin deren 14. Gut lesbar übrigens durch Kurz-Kapitel, die durch Screenshot-Beispiele, Grafiken und erläuternde Kisten auch visuell gut aufbereitet sind. - Wenn Sie mehr aus Ihren Online-Aktivitäten machen wollen, schauen Sie rein! 5 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Redundant und praxisfern Von Uwe Lohmann Bereits auf Seite 45 des 300 Seiten starken Buches könnte man das Fazit ziehen: Damit der Newsletter beim Empfänger ankommt, sollte man einen professionellen Dienstleister damit beauftragen. Redundanz prägt das Werk durchgängig. Opt-in-Verfahren oder die Ein-/Austragemöglichkeiten für Newsletter-Empfänger werden wieder und wieder abgehandelt. Darüber hinaus werden unzählige Tests für Betreffzeilen, Personalisierung etc. angeraten, z.B. auf S. 151, wo die Empfehlung gegeben wird, "langweilige Betreffs gegen effektvolle Betreffs zu testen". Das macht weder für Einsteiger noch Fortgeschrittene Sinn. Zudem fehlen Glossar und Literaturverzeichnis gänzlich. In den Checklisten am Ende des Buches bestehen eher weitere Wiederholungskapitel denn praxisnahe Listen zum Abhaken für geplante Aktionen. So wird z.B. gefragt: "Wen wollen Sie erreichen?" oder "Was wollen Sie erreichen?" - und dann kann man noch einmal von vorne anfangen.

Kurzbeschreibung Die Einrichtung und Pflege eines Onlineshops ist heutzutage kein Problem mehr. Auch die Erregung von Aufmerksamkeit für die eigene Webpräsenz ist heutzutage kein großes Problem mehr. Viel schwieriger ist es (mit einem meist begrenzten Budget), Besucher zu (Stamm-)Kunden zu machen. Dieser aktuelle Praxisratgeber stellt zum ersten Mal im deutschen Sprachraum die Möglichkeiten des modernen E-Mail-Marketings umfassend dar. Mit diesem Know-how ist es für Sie bald ein Leichtes, Angebote überzeugend zu kommunizieren und Besucher/Kunden zum Kauf zu motivieren. Als Website-Betreiber benötigen Sie also eine günstige Möglichkeit, mit möglichst vielen Besuchern in Kontakt zu bleiben, um ihr Vertrauen zu gewinnen. Genau hier setzt das E-Mail- und Newslettermarketing ein, das Ihnen den effizienten Einsatz Ihres Werbebudgets ermöglicht. Denn einmal gewonnene Interessenten können per E-Mail bis auf Widerruf günstiger als bei jedes andere Medium angesprochen werden. Zunächst macht Sie der aktuelle Praxisratgeber folgerichtig Schritt für Schritt mit den Grundlagen erfolgreicher E-Mail-Kampagnen vertraut. Von der gekonnten Selektion und Pflege Ihres Adressbestands über die optimale Gestaltung von Serienmails bis hin zur Erfolgskontrolle. Leicht nachvollziehbare Lösungen und Praxistipps versetzen Sie in die Lage, neue Abonnenten rechtlich einwandfrei zu gewinnen, (HTML-)Newsletter nach allen Regeln der Kunst zu gestalten, zu personalisieren und mit der richtigen Betreffzeile Trennung zu finden. Anschließend vermittelt Ihnen der Autor fortgeschrittene Techniken für die Gewinnung zusätzlicher Abonnenten, zur Arbeit mit der Abonnentenliste und für die Beseitigung von Spamfiltern. Weiterhin erfahren Sie, wo für Sie E-Mail-Kurse, Mailinglisten, Newsletter-Anzeigen und andere Formen des Newslettermarketings für Ihre Zwecke einsetzen. Zur Abrundung geht das Standardwerk für Shopbetreiber auf E-Mail-Kurse, Mailinglisten, Newsletter-Anzeigen und andere Formen des Newslettermarketings ein. Mit Hilfe von Checklisten, konkreten Fallbeispielen und direkt umsetzbaren Praxistipps bringen Sie Ihr Online-Business in kürzester Zeit in die schwarzen Zahlen. Mit Unterstützung von Checklisten, konkreten Fallbeispielen und direkt umsetzbaren Praxistipps bringen Sie Ihr Online-Business in kürzester Zeit in die schwarzen Zahlen. Der Verlag über das Buch Als Website-Betreiber benötigen Sie also eine günstige Möglichkeit, mit möglichst vielen Besuchern in Kontakt zu bleiben, um ihr Vertrauen zu gewinnen. Genau hier setzt das E-Mail- und Newslettermarketing ein, das Ihnen den effizienten Einsatz Ihres Werbebudgets ermöglicht. Denn einmal gewonnene Interessenten können per E-Mail bis auf Widerruf günstiger als bei jedes andere Medium angesprochen werden. Zunächst macht Sie der aktuelle Praxisratgeber folgerichtig Schritt für Schritt mit den Grundlagen erfolgreicher E-Mail-Kampagnen vertraut. Von der gekonnten Selektion und Pflege Ihres Adressbestands über die optimale Gestaltung von Serienmails bis hin zur Erfolgskontrolle. Leicht nachvollziehbare Lösungen und Praxistipps versetzen Sie in die Lage, neue Abonnenten rechtlich einwandfrei zu gewinnen, (HTML-)Newsletter nach allen Regeln der Kunst zu gestalten, zu personalisieren und mit der richtigen

Betreffzeile Tren zu ffnen. Anschließend vermittelt Ihnen der Autor fortgeschrittene Techniken fr die Gewinnung zusätzlicher Abonnenten, zur Arbeit mit der Abonnentenliste und fr die berlistung von Spamfiltern. Weiterhin erfahren Sie, wofr Sie E-Mail-Kurse, Mailinglisten, Newsletter-Anzeigen und andere Formen des Newslettermarketings fr Ihre Zwecke einsetzen. Zur Abrundung geht das Standardwerk fr Shopbetreiber auf E-Mail-Kurse, Mailinglisten, Newsletter-Anzeigen und andere Formen des Newslettermarketings ein. Mit Hilfe von Checklisten, konkreten Fallbeispielen und direkt umsetzbaren Praxistipps bringen Sie Ihr Online-Business in krzester Zeit in die schwarzen Zahlen. Mit Untersttzung von Checklisten, konkreten Fallbeispielen und direkt umsetzbaren Praxistipps bringen Sie Ihr Online-Business in krzester Zeit in die schwarzen Zahlen.