



2-Tages-Seminar:

E-Mail-Marketing – das 1x1 erfolgreicher Newsletter- und E-Mail-Kampagnen

Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie Ihre E-Mail-Marketing-Maßnahmen so optimieren, dass Sie bestehenden Kunden an sich binden, neue Interessenten gewinnen und Ihre Umsätze nach oben treiben.

Seminarbeschreibung

In Zeiten sinkender Reichweite auf sozialen Netzwerken spielt ein Instrument im Marketing eine immer größere Rolle: Eigene E-Mail-Kontakte. Denn die Menschen in Ihrer „Liste“ sind eine Community, die Sie störungsfrei in ihrem Postfach erreichen können. Und nicht nur das: Kein Tool ist so wirkungsvoll wie die E-Mail um aus Interessenten Käufer zu machen. Aber wie baut man Newsletter, die nicht langweilig sind? Wie verknüpfe ich Ziele mit meinen E-Mails und was ist wirklich relevant für Ihre Abonnenten?

Lernen Sie in diesem hochwertigen Seminar, wie Sie Ihre individuelle Newsletter-Strategie 2024 entwickeln, mit der Sie nie wieder ein Content-Problem haben werden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch Tools, Vorlagen, KI und clevere Automatisierungen zeitsparend und effizient arbeiten. In diesem Seminar legen wir großen Wert auf Individualität. Finden Sie heraus, wie Sie mit Ihren E-Mails Ihre einzigartige Kundenreise aufbauen, mit der aus Interessenten Käufer werden. Mit diesen Inhalten haben Sie ein klares Konzept für die nächsten Jahre.

In diesem Seminar erwartet Sie ein gelungener Mix Best Practice Beispielen für B2B und B2C. Echte Praxisbeispiele, mit denen Sie ihre eigenen Ideen entwickeln können. Lernen Sie, mit welchen Anreizen Sie täglich neue Abonnenten gewinnen und ihre Liste effizient pflegen. Lassen Sie sich Feedback auf Ihre bestehenden Newsletter geben und finden Sie heraus, wie Sie durch Design, Aufbau und Text mehr aus Ihren Mails machen.

Dabei gehen wir mit Ihnen Step by Step alle Aufgaben durch, die für Sie relevant sind. Von der Adressgenerierung über die Gestaltung und Struktur Ihrer Texte und den rechtlichen Grundlagen bis hin zum Versand Ihres Newsletters wissen müssen. Außerdem machen wir Sie vertraut mit den Statistiken und Messmethoden moderner Newsletter-Programme, um Öffnungs-, Klick- und Konversionsraten zu messen und genaue Erfolgskontrollen durchzuführen. Und Sie erhalten zahlreiche Praxistipps, wie Sie den Versand Ihrer Newsletter weiter optimieren, die Öffnungsrate erhöhen und auf welche Besonderheiten Sie beim mobilen E-Mail-Marketing achten sollten.

Darüber hinaus erwarten Sie diverse Vorlagen. Darunter Redaktionspläne, Vorlagen anderer E-Mail-Kampagnen, Tools für die Zielgruppenrecherche, Prompts für das Füttern von ChatGPT uvm.

Seminarziele

- Sie kennen die rechtlichen, strategischen und organisatorischen Grundlagen des Newsletter-Marketings und können erfolgreiche E-Mail-Kampagnen konzipieren.
- Sie haben gelernt, Ihre Unternehmensziele mit Hilfe eines gezielten Newsletter-Marketings nachhaltig zu fördern.
- Sie haben Ihr E-Mail-Marketing in allen Bereichen professionalisiert und können dadurch hohe Öffnungs- und Klickraten erzielen.
- Sie sind in der Lage, interessante, relevante und umsatzfördernde Newsletter zu erstellen – immer mit dem gewissen Extra.
- Sie wissen, wie Sie die wichtigsten Kennzahlen für Ihre Erfolgsmessung auswerten.

Seminarinhalte – Agenda

Die Bedeutung des E-Mail-Marketings innerhalb Ihrer Unternehmensstrategie

- E-Mail und Newsletter im Online-Marketing-Mix
- Wann ist E-Mail-Marketing sinnvoll und wann nicht?
- Herausforderungen für B2C und B2B

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Rechtliche Absicherung bzgl. der Datenerhebung und Adressnutzung (Datenschutzgesetze)
- Doppelt hält besser: das Double-Opt-In-Verfahren nutzen

Technische Formate

- Unterschiede und sinnvoller Einsatz von Text, HTML und Multipart-Newsletter
- Mobil optimiertes E-Mail-Design

Strategien und Ziele

- Strategische Planung des Newsletter-Marketings. Wie Sie aus der Kundenreise Ihr individuelles Konzept bauen
- Live oder automatisiert? Was macht für Sie Sinn?
- Dos and Don'ts
- Best-Practice-Kampagnen

Aufbau und Organisation von Adress-Verteilern

- Interne Adressgewinnung: Ideen, Inspiration und Best Practices
- Adressgewinnung über Permission-Adressen
- Adressgewinnung über Stand-alone Partner
- Adresslisten sinnvoll organisieren

Inhaltlicher Aufbau: Text und Gestaltung

- Aufbau, Textgestaltung und Design: von der Masse abheben
- Die häufigsten Gestaltungsfehler vermeiden
- Tipps und Tricks zum Texten für E-Mail-Marketing und Newsletter
- Text-Bild-Verhältnisse richtig bewerten und einsetzen
- Redaktionelle Vorgaben definieren und Themenpläne erstellen
- Texte und Inhalte für mobile Endgeräte optimieren

Einsatz von KI im E-Mail-Marketing

- Wie Sie KI-Tools wie z.B. Chat GPT für Markt- und Themenrecherchen einsetzen und damit bessern Content kreieren
- Chancen und Risiken im Einsatz der KI

Content-Kreation leicht gemacht

- Redaktionsplanung für Ihren Newsletter
- Wie Sie zeitsparend hochwertige Grafiken und Videos erstellen
- Wie Sie an Ideen für Ihren Content kommen
- Wie Sie Ihr Ziel mit Ihrem Content verknüpfen

Monitoring und Erfolgskennzahlen

- Die wichtigsten Kennzahlen zur Erfolgsmessung
- Aus Nutzerverhalten lernen (z.B. die richtige Versandzeit und Frequenz ermitteln)

Automatismen nutzen

Automatische Folge-E-Mails an konkrete User-Aktionen koppeln

Ressourcen und Betreuung

- Kriterien für die Auswahl der richtigen E-Mail-Software
- Notwendige interne Ressourcen richtig einschätzen
- E-Mail-Agenturen: Worauf Sie bei Dienstleistern achten sollten

Trainerin

Mira Giesen



Die diplomierte Kommunikationswirtin Mira Giesen hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen in der Social-Media-Branche gemacht. Ihr Handwerk hat sie in der Full-Service-Agentur Heimrich & Hannot gelernt und dort als Marketingverantwortliche zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen konzipiert und erfolgreich umgesetzt. Die Social-Media- und Online-Marketing-Expertin hat unter anderem für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte E-Learning-Plattform Lectorio, die Deutsche Presseakademie und die Universität Leipzig gearbeitet.

Teilnehmer

Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Einsteiger wie auch für Marketer mit ersten Erfahrungen im Newsletter- und E-Mail-Marketing.

Durch die Vielfalt der Seminarinhalte, die neben den Grundlagen auch die Spezialgebiete Strategien und Ziele, Aufbau und Organisation von Adressverteilern, Textgestaltung und Design sowie hilfreiche Tipps und Tools zur Erfolgskontrolle umfasst, profitieren selbst erfahrene Profis von unserem gebündelten Know-how mit zahlreichen Praxis-Tipps.

Kosten

	 Online-Seminar	 Präsenzseminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 1180 Euro zzgl. MwSt.

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/e-mail-marketing/#termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/e-mail-marketing/#anmeldung>