

E-Mail Marketing: 10 Ideen für effektive Betreffzeilen

✖ Mit Nico Zorn haben wir einen renommierten Gastautor zum Thema Online-Marketing gewinnen können. Heute widmet er sich dem wichtigen Thema Betreffzeilen. Shopbetreiber können mit diesen zehn Tipps und Ideen ihre Betreffzeilen optimieren und damit die Öffnungsrate ihrer Mailings erhöhen.

Los geht es mit Tipp Nr. 1...

Greifen Sie Themen auf, die für Ihre Zielgruppe jetzt gerade aktuell und relevant sind: „Nur noch X Tage bis zur Fußball-EM – jetzt neuen Fernseher bestellen“

Kommunizieren Sie ein verknapptes Angebot, um Handlungsdruck aufzubauen: „Nur heute: 20% auf alle Samsung-Fernseher“ oder „Große Gartenmöbel-Sparaktion – nur drei Tage“

Arbeiten Sie mit einer personalisierten Betreffzeile: „Ein exklusives Geschenk für Sie, Herr Zorn“

Berücksichtigen Sie das aktuelle Wetter und verschicken Sie pünktlich zu den ersten Sonnenstrahlen ein Mailing mit einer Betreffzeile wie „Frühlingsstart mit unseren Fashion-Highlights“.

Personalisieren Sie die Betreffzeile basierend auf der Bestellhistorie: „Praktisches Zubehör für Ihre neue Digitalkamera“

Wecken Sie Neugierde – beispielsweise mit einer Betreffzeile wie „Eine kleine Überraschung wartet auf Sie“ oder „Haben Sie gewonnen?“

Entschuldigen Sie sich – zum Beispiel für lange Ladezeiten Ihres Shops „aufgrund der hohen Nachfrage“: „Wir bitten um Entschuldigung (10% Sonderrabatt)“

Brechen Sie mit (Verkaufs-) Events aus der Regelkommunikation aus: „Lagerräumung – ausgewählte Artikel bis zu 50% günstiger“

Nutzen Sie Spielmechanismen als Anreiz: „Ihnen fehlen nur noch 20 Bonuspunkte für Ihre Prämie, Herr Zorn“

Nutzen Sie den Social Proof („Herdentrieb“) mit einer Betreffzeile wie „Unsere meistverschenkten Produkte“.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie Ihre E-Mail-Kampagnen noch effektiver gestalten, besuchen Sie das Seminar „Retailmails“ am 18. September 2012 in Köln. Dort stellt Nico Zorn neue Ideen, Methoden und Taktiken für den Ausbau Ihrer E-Mail Marketing Maßnahmen vor. Darüber hinaus werden aktuelle Best Practices, Kennzahlen und Studienergebnisse zum Thema E-Mail Marketing im Online-Handel präsentiert.

Autoreninfo

✖ Nico Zorn ist Partner bei der Saphiron GmbH, einer Unternehmensberatung in den Bereichen Online-Marketing und E-Commerce. Darüber hinaus veröffentlicht Zorn seit 2003 das E-Mail Marketing Blog und ist gefragter Experte und Interviewgast zum Thema Online-Marketing und E-Commerce.