

# Mehr Response im Email-Marketing: 4 Tipps für Ihre Betreffzeile

✘ Ob ein Empfänger den Newsletter öffnet, hängt massiv von der Betreffzeile ab. Mit nur wenig Text und innerhalb von Sekunden muss er gelingen, das Interesse des Nutzers zu wecken. E-Mail-Marketing-Experte Nico Zorn hat vier wirkungsvolle Tipps für bessere Response im E-Mail-Marketing zusammengestellt.

Welchen Regeln folgt eine Betreffzeile, die zum Öffnen einer E-Mail motiviert? Eine Antwort auf diese Frage gibt Nico Zorn in seinem [EmailMarketingBlog](#).

## Tipp 1: Storytelling

Nutzen Sie Zitate oder kündigen Sie Geschichten an, um den Leser emotional zu aktivieren und seine Neugierde zu wecken.

## Tipp 2: Personalisierung

Der Klassiker im E-Mail-Marketing und noch immer ein hocheffizienter Responseverstärker: Adressieren Sie Ihre Empfänger mit Namen. Darüber hinaus bieten sich weitere Personalisierungsoptionen an: So etwa auf Basis der letzten Bestellung eines Kunden: "Die passende Tasche für Ihr Apple iPad".

## Tipp 3: unterschiedliche Textlängen

Sehr kurze aber auch sehr lange Betreffzeilen heben sich von anderen E-Mails im Posteingang responseverstärkend ab.

## Tipp 4: Kreativität

Spielen Sie mit Humor, Irritationen oder aussagekräftigen sprachlichen Bildern. Doch bei aller Kreativität darf die Verständlichkeit nicht leiden. Daher sollte das KISS-Prinzip (KISS = Keep It Simple and Stupid) immer als Prüfinstanz herhalten.