9 Tipps, damit Ihre Newsletter geöffnet und geklickt werden

Was können Sie als Online-Händler unternehmen, damit Ihre Newsletter auch tatsächlich gelesen werden? Denn nur wenn der Leser interessiert ist, klickt er auch, um im Shop einzukaufen. Unsere schnell umsetzbaren Tipps geben Ihnen die Antwort.

Lars Tinnefeld, E-Mail-Marketing-Manager bei Trusted Shops, gibt Ihnen 9 Praxis-Tipps, wie Sie Ihr E-Mail-Marketing richtig gestalten und das volle Potenzial entfalten können.

1. **Öffnungsimpuls optimal nutzen**
Worum geht es in dieser Newsletter-Ausgabe? Die stimmige Kombination aus Betreff und Premail Header muss sofort Interesse beim Leser wecken.

2. **Keine E-Mail ohne A/B-Test**
Mindestens eine zweite Betreffzeile sollte immer getestet werden.

3. **Betreffzeile nicht mehr als 75 Zeichen inkl. Leerzeichen**
Jedes Zeichen mehr wird automatisch von den E-Clients abgeschnitten und ist nicht mehr lesbar (Google Mail: 70 Zeichen, Outlook 73 Zeichen, Thunderbird 66 Zeichen, iPhone 41 Zeichen vertikal / 64 Zeichen horizontal, Apple Watch 16 Zeichen, Android 27-30 Zeichen vertikal / 46-62 Zeichen horizontal).

4. **Versandzeitpunkt testen**
Testen Sie, zu welchem Zeitpunkt (Wochentag und Uhrzeiten) Sie bei Ihren Empfängern das beste Ergebnis erzielen.

5. **Inhalte/Anrede personalisieren**
In einen Newsletter gehört immer die persönliche Anrede. Je nach Zielgruppe kann das der Vorname, der Nachname oder die Verbindung aus beidem sein.

6. **Fassen Sie sich kurz**
E-Mails werden gescannt und nicht vollumfänglich gelesen.

7. **Setzen Sie Klickanreize**
Versehen Sie Ihr Mailing mit leicht erkennbaren Textlinks und einer eindeutigen “Call To Action”**.**

8. **Vergessen Sie das vollständige Impressum sowie den Abmeldelink nicht**
Jede Werbe-E-Mail muss über ein vollständiges Impressum und ein Abmeldelink verfügen.

9. **Mailings auswerten**
Ihre Erfolgskontrolle sollte anhand der wichtigen KPIs wie Öffnungs-, Klick- und Zustellraten stattfinden.

Bildnachweis: Zerbor/shutterstock.com