

12 Wege, um mehr E-Mail-Adressen zu gewinnen

Die effizienteste Adressgewinnung läuft über die eigene Homepage. Wer Webseiten besucht, hat Interesse am Thema. Hier sind 12 Tipps, wie Sie interessierte Besucher Ihrer Homepage zum Hinterlassen der E-Mail-Adresse bewegen.

Detailliert beschrieben sind diese Techniken im Buch „Leitfaden E-Mail-Marketing 2.0“. Die ersten 190 Seiten des Buchs gibt es als kostenloses PDF unter <http://www.absolit.de/Leitfaden-Email-Marketing.htm>

Die 12 wichtigsten Tipps sind in der Reihenfolge der Wichtigkeit:

1. Fordern Sie direkt auf der Startseite Ihrer Homepage zum Anfordern von Informationen per E-Mail auf.
2. Nennen Sie ein gutes Nutzenargument, warum jemand seine E-Mail-Adresse hinterlassen soll. Nutzen Sie Bilder, um den Vorteil zu visualisieren, den Newsletterempfänger gegenüber anderen Menschen haben.
3. Fordern Sie lediglich die Eingabe der E-Mail-Adresse. Das senkt die Schwellenangst, die beim Anblick langer Formulare entsteht. Erst auf der sofort folgenden Bestätigungsseite erfragen Sie weitere Informationen, wie zum Beispiel Name und Anrede. Erfragen Sie nur Daten, die Sie wirklich brauchen. Sagen Sie, was der Nutzer von der Angabe der Daten hat.
4. Schaffen Sie Vertrauensgarantien: Weisen Sie darauf hin, dass man den Newsletter jederzeit bequem wieder abbestellen kann. Betonen Sie, dass die Daten nicht weitergegeben werden.
5. Seien Sie transparent und sagen Sie, in welcher Frequenz und mit welchen Inhalten der Newsletter erscheint.
6. Machen Sie neugierig und zeigen Sie ein Archiv mit den letzten verschickten Newslettern.
7. Laden Sie auf jeder einzelnen Seite Ihres Webauftritts dazu ein, den Newsletter anzufordern.
8. Nutzen Sie ein Adresseingabefeld als visuelle Aufforderung, den Newsletter anzufordern. Vermeiden Sie die Verwechslung mit dem Suchfenster: Schreiben Sie in das Feld „E-Mail-Adresse eingeben“ oder „Ihre E-Mail-Adresse“.
9. Incentivieren Sie die Adresseingabe: Bieten Sie Downloads von Musik, eBooks oder Klingeltönen an.
10. Vermeiden Sie Zusatzkreuzchen wie „die AGB habe ich gelesen“.
11. Sagen Sie ganz deutlich, dass der Newsletter erst dann zugeschickt wird, wenn der Bestätigungslink in der Bestätigungsmail angeklickt wurde. Diese „Double-Opt-In“ ist rechtlich gefordert. Auf absolit.de/rechtsslage finden Sie weitere Tipps zur juristisch korrekten Einwilligung.
12. Nicht beliebt aber wirksam: Fordern Sie - für begrenzte Zeit – über ein Popup-Fenster zum Newsletterabonnement auf.