



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

Newsletters sind nach wie vor eines der wichtigsten Kundenbindungsinstrumente im Online Marketing. Mailings sind aber auch einer der effektivsten Verkaufs- und Marketingkanäle und damit echte Konversionstreiber – sowohl für B2C als auch B2B. Gleichzeitig genießen Newsletters und gut gemachte E-Mail-Kampagnen eine hohe Akzeptanz beim Endverbraucher und bieten aufgrund der niedrigen Versandkosten und hervorragenden Messbarkeit echte Vorteile gegenüber traditionellem Direktmarketing.

Die meisten Unternehmen schöpfen jedoch das volle Potenzial eines gut gemachten E-Mail-Marketings nicht aus. Oft fehlt es an der professionellen Planung und Umsetzung dieses effektiven Marketinginstrumentes – und die entscheidet am Ende über Erfolg oder Misserfolg Ihres Newsletters bzw. Ihrer E-Mail-Kampagne. Eine weitere Herausforderung für Unternehmen besteht darin, sich einen eigenen, gut gepflegten Newsletter-Verteiler aufzubauen, ständig neue Adressen zu generieren und die Abmelderate zu minimieren.

In unserem 2-Tages-Seminar lernen Sie anhand zahlreicher Best-Practice-Beispiele, wie Sie Interessenten zu Newsletter-Abonnenten machen und mit gezieltem E-Mail-Marketing schließlich als Kunden gewinnen. Wir erklären Ihnen Schritt für Schritt, was Sie 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.

Für den maximalen Praxisbezug arbeiten wir neben theoretischen Beispielen und Best Practices bei Bedarf gerne auch an den Newsletters und E-Mail-Kampagnen der Teilnehmer. Wenn es Ihnen um praxisorientierte Anwendungsszenarien und den Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmen rund das Thema E-Mail-Marketing geht, dann ist unser Seminar genau das Richtige für Sie.

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 Newsletters 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
- 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

Newsletter- und E-Mail-Kampagnen in der Praxis

- Best-Practice-Beispiele
- Analyse von Teilnehmer-Beispielen (auf Wunsch)

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 Lecturio, 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.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

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

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

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

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

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

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.