

Wie gut sind wir im E-Mail-Marketing? (1)

<input type="checkbox"/> Wir verschicken mindestens einmal pro Monat einen E-Mail-Newsletter	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verschicken in unregelmäßigen Abständen einen E-Mail-Newsletter	5 Punkte
<input type="checkbox"/> Unsere Firma ist im Newsletter als Absender klar erkennbar	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Unser Newsletter wird nur an Adressen verschickt, die ihn ausdrücklich abonniert haben	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Unser Newsletter ist auf einfache Weise kündbar	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Die Kündigungen werden immer prompt bearbeitet	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Unser Newsletter enthält ein Inhaltsverzeichnis mit Schlagzeilen, die neugierig machen	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verwenden zum Verschicken des Newsletters eine spezielle Mailer-Software	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verwenden zum Verschicken des Newsletters unser normales Mail-Programm	5 Punkte
<input type="checkbox"/> Was als unzustellbar zurück kommt, wird vor dem Versand des nächsten Newsletters bearbeitet	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Der Betreiber meines SMTP-Servers ist darüber informiert, dass wir einen abonnierten Newsletter verschicken. Er wird sich bei Reklamationen loyal verhalten	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wer den Newsletter abonniert, erhält eine Begrüßungsmail, die ihn über die Häufigkeit, den Inhalt und das Archiv des Newsletters informiert und ihm Gelegenheit gibt, sein Abo rückgängig zu machen	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Auf unserer Homepage ist klar gekennzeichnet, dass wir Newsletter-Adressen für nichts anderes verwenden und auch nicht weitergeben	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verschicken den Newsletter von einer korrekten und funktionierenden E-Mail-Adresse aus	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Für den Newsletter-Empfänger ist leicht ersichtlich, an wen der Newsletter geschickt wurde, so dass auch weitergeleitete Mails gekündigt werden können	10 Punkte

Wie gut sind wir im E-Mail-Marketing? (2)

<input type="checkbox"/> Es gibt eine einfache Bestell-Möglichkeit für unseren Newsletter	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Die Bestell-Möglichkeit für unseren Newsletter ist auf jedem wichtigen Dokument unserer Web Site vorhanden	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Auf all unseren Adress-Formularen gibt es ein Feld für die E-Mail-Adresse	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wenn wir Mailings per Post versenden, weisen wir auch immer auf unseren Internet-Newsletter hin und bitten die Kunden um ihre E-Mail-Adresse	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Unsere Newsletter werden auf der Web Site archiviert; sie sind auch den Suchrobotern zugänglich	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Unsere Newsletter werden im reinen Text-Format verschickt	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Unsere Newsletter werden im HTML-Format verschickt	5 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verschicken NIEMALS unaufgefordert E-Mail-Anhänge	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir achten immer peinlich genau darauf, dass die Empfänger nicht die Verteilerliste sehen	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Die Betreffs unserer Newsletter enthalten KEINE sexuellen Reizworte, Großbuchstaben oder Mehrfach-Ausrufezeichen, die von SPAM-Filtern gemieden werden könnten	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verwenden als Absender eine seriöse E-Mail-Adresse, also z.B. peter-flott@firma.xy und nicht John2345@web.de	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir verwenden eine funktionierende Reply-Adresse, die auch täglich bearbeitet wird, d.h. Reklamationen werden sofort erledigt	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir haben bei unserem Provider abgeklärt, ob der versendende Mailserver einen Reverse-DNS-Eintrag hat	10 Punkte
<input type="checkbox"/> Wir achten darauf, dass unsere Mailing-Software das korrekte Datum und die korrekte Uhrzeit mitschickt	10 Punkte
<p>Total _____ Punkte</p> <p>Auswertung siehe nächste Seite...</p>	

Wie gut sind wir im E-Mail-Marketing? (3)

Auswertung

Über 240 Punkte

Was tust Du eigentlich am Internet-Seminar? Dein E-Mail-Marketing ist ja bereits einsame Spitze! Verlange Dein Geld zurück und Sorge dafür, dass Hans-Peter in Zukunft bei *Dir* Seminare besucht ;-)

160 bis 240 Punkte

Dein E-Mail-Marketing kann sich sehen lassen. Wetten, dass die Übung Dir aber ein paar sehr nützliche Verbesserungs-Tipps geliefert hat? Du wirst sie auch sofort umsetzen, denn Du scheinst ja ein echter Unternehmer zu sein!

80 bis 159 Punkte

Gratulation! Du scheinst bereits einiges richtig zu machen. Nur hast Du den E-Mail-Marketing-Gedanken nicht ganz zu Ende gedacht. Vielleicht war ja das der Grund, warum Du dieses Seminar besucht hast. Du weißt, dass Du vieles verbessern kannst. Verbessere es, es lohnt sich!

20 bis 79 Punkte

Vielleicht braucht es jetzt mal einen klaren Entscheid von Deiner Seite, wie nützlich Du Deinen Kunden sein willst. Das, was da bis jetzt über die Bühne ging, war nur halbherzig oder steckt noch schwer in den Kinderschuhen. Wenn Du Ideen brauchst, lies die nächste Seite durch oder studiere ein paar erfolgreiche Newsletter!

unter 20 Punkte

Entweder hast Du noch nie einen Newsletter verschickt, oder Du machst alles falsch, was man falsch machen kann. Suche Dir jemanden, der mehr als 160 Punkte hat und lade ihn heute Abend zu einem Bier ein! ;-)

Tipps für Deinen Newsletter

Welche Themen gehören in Deinen Newsletter?

Grundsätzlich die gleichen Themen, wie man sie auch auf Deiner Web Site findet. Zusätzlich kann via Newsletter oder Einzel-Mail hervorragend auf aktuelle Anlässe eingegangen werden, z.B.:

- Seminare und restliche Seminarplätze
- Vorträge
- Neuigkeiten auf Deiner Web Site
- Produkt-Präsentationen
- Saisonale Anlässe, Feiertage
- Messen
- Tage der offenen Tür
- Meinungs-Umfragen
- Produkt-Verbesserungen
- Neue Kataloge
- Neue Prospekte
- Neue Mitarbeiter
- Wirtschafts-Informationen
- Skurriles, Humorvolles
- Nützliche Internet-Neuerungen
- Dank für Kauf
- Dank für Treue
- Geburtstags-Gratulation
- Garantie-Leistungen
- Rückruf-Aktionen

Eine gute Quelle für E-Mail-Marketing-Tipps ist Dr. Torsten Schwarz www.absolit.de