

## 6 Tipps, wie Sie Ihre Newsletter eMail attraktiv gestalten



Newsletter sind für viele Unternehmen ein sehr attraktives Marketing-Instrument. Immer wieder sehen wir aber Mailings, die eher schlecht als recht gestaltet sind – damit überzeugen Sie nicht und gewinnen erst recht keine Kunden!

Newsletter Marketing ist nicht nur ein effizientes Kundengewinnungstool, wenn es richtig umgesetzt wird. Es kostet natürlich auch Zeit: Eine Interessenten-Liste aufbauen, ein ansprechendes Design kreieren, Inhalte erstellen usw. Dann ist es schade, wenn die gewollte Wirkung nicht erreicht werden kann, weil der Newsletter einfach nicht attraktiv für Ihre Interessenten und Kunden ist.

6 Tipps, wie Sie Ihre Newsletter eMail gestalten, damit diese effektiv neue Kunden gewinnt oder Ihre Bestandskunden reaktiviert, haben wir hier für Sie einmal zusammengefasst.

### Tipps 1: eMail gestalten mit wirklichem Mehrwert

Das erste Ziel von Newsletter Marketing sollte es sein, Vertrauen aufzubauen. Natürlich wäre es schön und einfacher, wenn man direkt Produkte anbietet und diese verkauft. Das funktioniert aber in den meisten Fällen nicht. Wir sagen es immer wieder in unseren Beratungen und Webinaren: Vertrauen ist die Währung im Internet. Nur über Vertrauen bauen Sie eine Beziehung zu potenziellen Neukunden auf und machen diese letztlich auch zu zahlenden Kunden.

Am besten geht das mit Mehrwerten in Ihrem Newsletter, also praktische Tipps, die Ihre Zielgruppe interessieren. Geben Sie etwas von Ihrem Experten-Knowhow preis! Es lohnt sich ☺

### Tipps 2: eMail gestalten mit Struktur

Die Kernelemente sollten im oberen Bereich des Newsletters sichtbar werden, um dem Leser Ihre wichtigste Botschaft zu übermitteln und ihn zum Weiterlesen zu animieren. Entwerfen Sie eine klare Struktur mit Überschriften, Absätzen und kleineren Bildern. Wichtig: Ihr Newsletter sollte auch für den mobilen Gebrauch optimiert sein – dazu gleich mehr. Wählen Sie eine gut lesbare Schriftgröße und fordern Sie ganz konkret zu Handlungen auf. Was soll der Leser tun? Klicken? Anmelden? Kaufen?

### Tipps 3: Optimieren Sie Ihre Mailings für die mobile Nutzung

Immer mehr Nutzer lesen Ihre Mails unterwegs auf dem Smartphones – das ist praktisch, setzt aber auch neue Anforderungen an die eMail Gestaltung. Denn die Bildschirme sind wesentlich kleiner und werden nicht mit einer Maus sondern dem Finger bedient.



**Die wichtigsten Tipps für einen mobil optimierten Newsletter:**

- Das Layout sollte einspaltig sein
- Die Schriftgröße gut lesbar
- Links sollten mit einer einzigen Fingerberührung wählbar sein

**Tipp 4: Ein Inhaltsverzeichnis?**

Durch ein Inhaltsverzeichnis hat Ihr Leser die Möglichkeit, einen schnellen Überblick über Ihre Themen zu erlangen. So kann er sich die Inhalte raussuchen, die ihn interessieren und wird nicht abgeschreckt weiterzulesen, wenn das erste Thema uninteressant ist. Ist Ihr Newsletter relativ lang, können Sie mit internen Verlinkungen arbeiten, die dann direkt zum Thema führen.

**Tipp 5: Handlungsaufforderungen prominent einbinden**

Das was Sie vom Leser wollen, also konkrete Handlungsaufforderungen sollten gut sichtbar im Newsletter platziert werden. Mit kurzen Aufforderungen wie „Hier weiterlesen“ oder „Hier informieren“ können Sie den Erfolg Ihrer Mailings deutlich erhöhen.

**Tipp 6: Social Media Kanäle einbinden**

Nutzen Sie Ihren Newsletter, um mit Ihren Interessenten und Kunden über weitere Kanäle in Kontakt zu bleiben. So kann die Verknüpfung mit Ihrer Facebook-Präsenz oft einen weiteren Mehrwert für den Leser darstellen. Ihren Newsletter erhält er vielleicht einmal in der Woche. Über Facebook kann er mehrmals pro Woche von Ihnen hören. In kurzen Inhalten und Postings mit Hilfe derer eine schnellere Interaktion sowie ein direkter Austausch möglich ist.



## Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.



Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com).

**Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an [info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)**

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



## Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0  
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61  
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41  
[info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)  
[www.wipec.de](http://www.wipec.de)  
[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

