

# Planen einer Newsletter-Sequenz

**Experten-Chat 07. Mai 2019**

**Definition**

**Eine**

**Newsletter-Sequenz**

**ist (k)ein Sales-Funnel**

# Vorteile einer Sequenz

- automatisiert
- erprobt
- hilft bei Segmentierung
- untermauert Experten-Status
- trainiert die Abonnenten
- hilft bei der Marktforschung

# Schritt 1

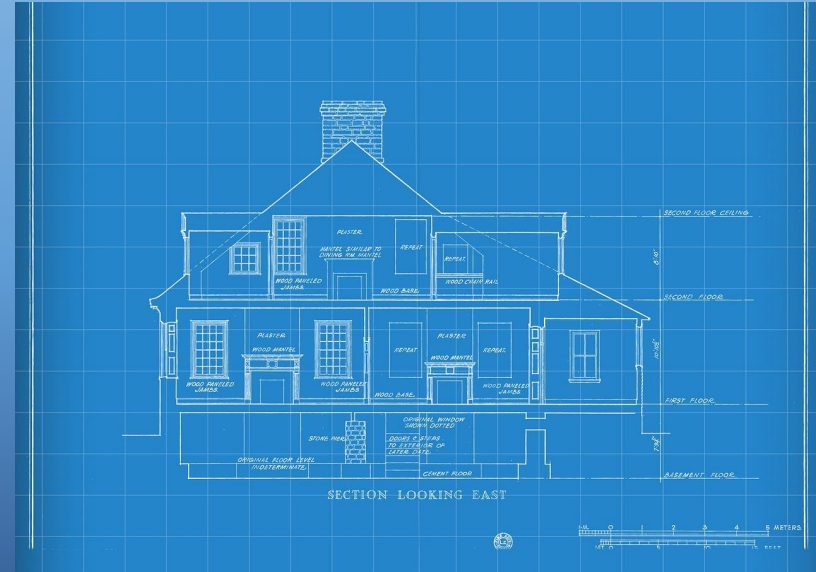
# Ziel der Sequenz festlegen!

# Schritt 2

# Für einen Start-Trigger entscheiden

# Schritt 3

# Wähle eine Blaupause



# Blaupause 1

## Content-Straße

Inhalt

Inhalt

Inhalt

Inhalt

Blogartikel

Blogartikel

Blogartikel

Blogartikel

Landingpage

Landingpage

Landingpage

Landingpage

# Blaupause 2

# Vom Content zum Pitch

Inhalt

Inhalt

Pitch

# Blaupause 3

## Die gute alte AIDA

**Attention**

**Interest**

**Desire**

**Action**

**Search**

**Share**

# Blaupause 4

## KMV-NLF Sequenz

**Kennen**

**Mögen**

**Vertrauen**

**Nutzen**

**Logik**

**Furcht**

# Blaupause 5

# Produkt-Launch Sequenz

**Möglichkeit**

**Funktioniert's**

**Zukunft**

**Angebot**

# Blaupause 6 (Profis)

# Story-Telling Sequenz

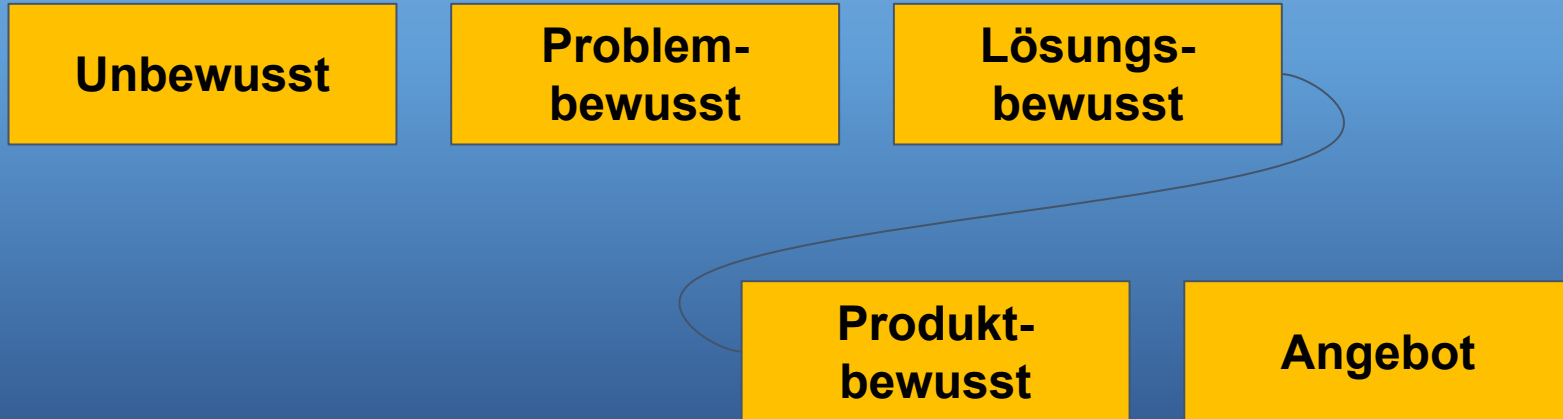
**Charakter**

**Konflikt**

**Lösung**

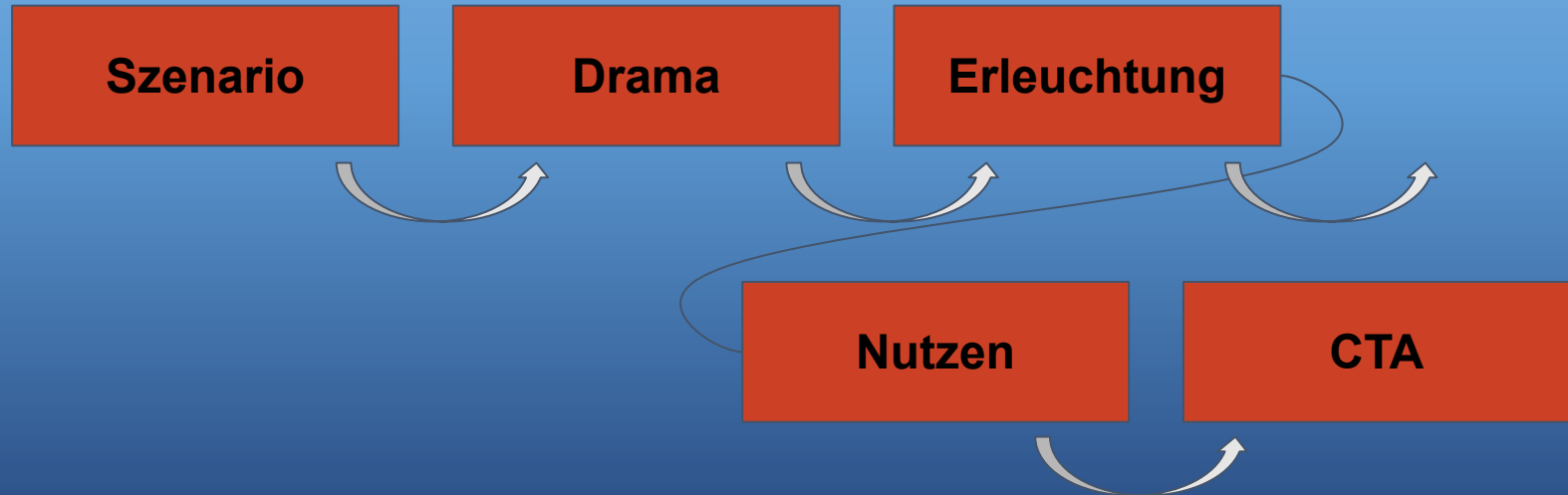
# Blaupause 7 (Profis)

## Awareness-Sequenz



# Blaupause 8 (Profis)

## Soap-Opera-Sequenz



# E-Mail-Typen

- Willkommens-E-Mail
- Content-Mail
- Engagement-Mail
- Conversion-Mail

# Willkommens-E-Mail



- Heiße Deinen neuen Leser willkommen.
- Erkläre den Nutzen Deiner E-Mails.
- Liefere bereits hochwertigen Content.
- Stelle eine Frage, um einen Dialog zu starten.
- Zeige Persönlichkeit, um Vertrauen aufzubauen.
- Nutze einen CTA fürs Teilen in den Social Media.
- Biete Links zu deiner Webseite, Blog usw.
- Deute Deine Lösung an
- Baue einen Cliffhanger ein. Was kommt danach?

# Content-E-Mail



- Tutorial
- Quick Tip
- E-Book
- Whitepaper
- Arbeitsblatt
- Checkliste
- Studie
- FAQ
- Q&A
- Infografik
- Podcast-Episode
- Video
- Webinar
- Testimonial

# Engagement-E-Mail



Ziel: Mit dem Leser in die Kommunikation zu kommen

- Frage nach seinem größten Problem.
- Lade ihn in Deine Social-Media-Gruppe ein.
- Stelle ihm eine oder mehrere offene Fragen (eine je Mail)
- Bitte ihn, an einer Umfrage teilzunehmen.
- Biete ihm ein Schnupper-Gespräch an!

# Conversion-E-Mail



Ziel: Verkauf

- Mach auf Dein Angebot aufmerksam und verlinke auf eine Landingpage.

Wichtig:

- Versuche das nicht in der 1. Mail!
- Verkaufe möglichst nicht in der letzten Mail.

# Timing

Starte kurz und  
verlängere das  
Intervall

**Tipp 1**

**Trenne Inhalt von  
Erstellung der Sequenz**

**Tipp 2**

**Beginne mit einfachen  
Sequenzen**

# Tipp 3

**Denke Pareto!**

**80% Mehrwert**

**20% Verkauf**

## Tipp 4

**Sequenzen können  
auch kombiniert  
werden!**

**Tipp 5**

**Monitoring, Tracking  
und Auswertung!**

# Habt Ihr Fragen?