So machst du den Newsletter auf deiner Website sichtbar

Teil 1:
Newsletter als Teil der Marketing-Strategie

Irene Theiß

Freelancerin für Onlinemarketing

Seit über 10 Jahren versende ich Newsletter.

Mein Ziel: Leise online sichtbar werden, ohne von sozialen Netzwerken abhängig zu sein.

Herzlichen Glückwunsch!
Deine Website ist online und zieht Besucher an.
Immer mehr Interessenten finden auf deine Website.
Sie lesen deine Blogartikel, schauen sich deine Produkte an u.a.

Und jetzt?
Was ist der nächste Schritt, den dein begeisterter Website-Besucher tun soll?

Soll er direkt etwas kaufen?
Dann ist das deine Priorität und der Newsletter wird zu Plan B.

Soll er dich kennenlernen, regelmäßig auf deine Website kommen und später etwas höherpreisiges kaufen?
Dann ist der Newsletter dein Plan A.

Newsletter als Plan A

Du möchtest Vertrauen aufbauen und später verkaufen.

↳ Leser gewinnen, die zu Kunden werden

↳ **Mögliche Newsletter-Themen**

- neue Blogartikel
- Neuigkeiten zu deinem Thema
- Verkauf erfolgt über Hinweise auf dein Angebot

Newsletter als Plan B

Dein 1. Ziel ist es, deine Produkte (online) zu verkaufen.

↳ Infos zu Newsletter sind optisch zurückhaltender

↳ **Mögliche Newsletter-Themen**

- neue Produkte im Shop
- Angebote und Aktionen
- Info, wenn Artikel wieder verfügbar
- aber auch Vertrauensaufbau

Strategie-Empfehlung für entspannten Anfang

- Betrachte deinen Newsletter als langfristiges Marketing-Instrument.
- Versende deinen Newsletter regelmäßig, auch wenn du nur wenige Kontakte hast.
- Gib neuen Lesern die Gelegenheit, dich kennenzulernen.
- Weise regelmäßig auf deine Angebote hin. Nutze das PS.

3 Wege, deinen Newsletter zu bewerben

nur Newsletter

- funktioniert, wenn es für Interessenten hilfreich ist, wiederzukommen
- für Onlineshop, wenn Produkt (wieder) verfügbar oder für Angebote
- funktioniert gut, mit Infos zu wichtigen Themen (Rechtliches, Updates für Programme)

Freebie

- Tausch: kleines Geschenk gegen E-Mail-Adresse
- Checklisten, Mini-Kurse, Templates / Vorlagen
- Rabattcode oder Zugabe für Onlineshops

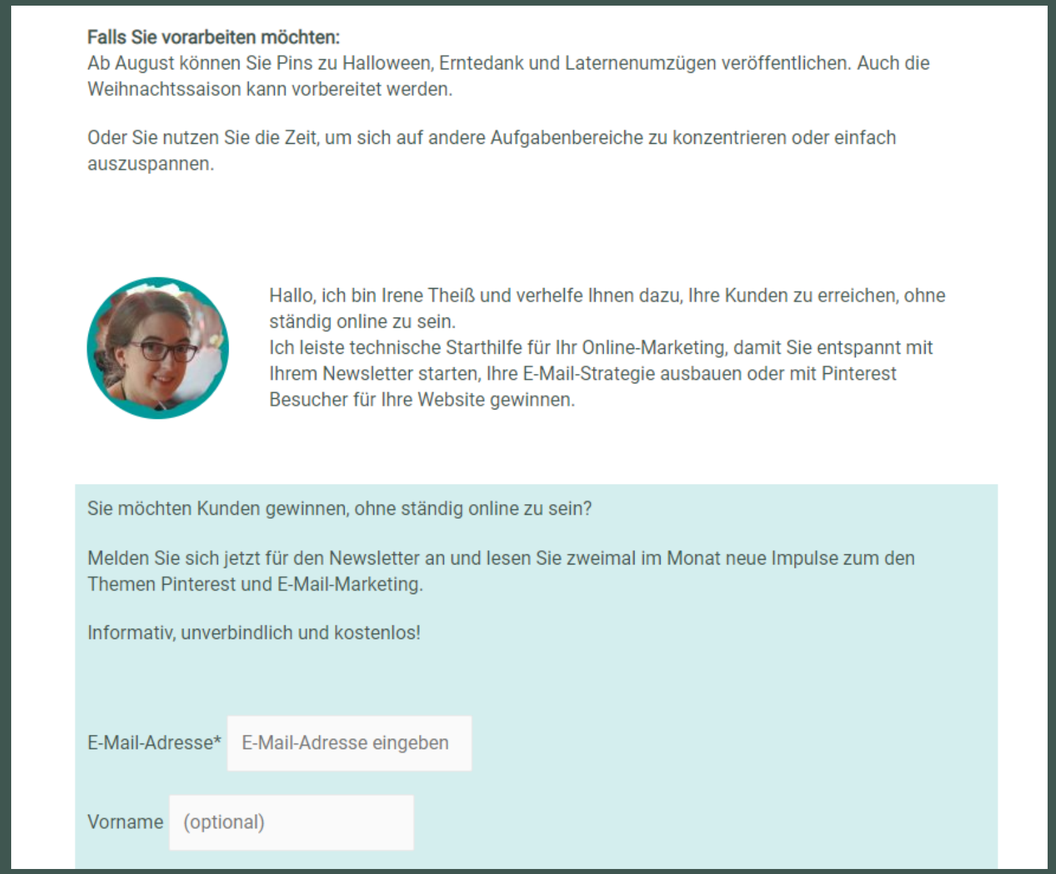
für Fortgeschrittene: **Content Upgrades**

Anmeldeformular auf (fast) jeder Seite

Der Klassiker für dein Content-Marketing:
↪ Am Ende des Blogartikels ein Anmeldeformular einbauen.

Strategie dahinter: Mache es den Interessenten leicht, wieder zu deinen Inhalten zu finden

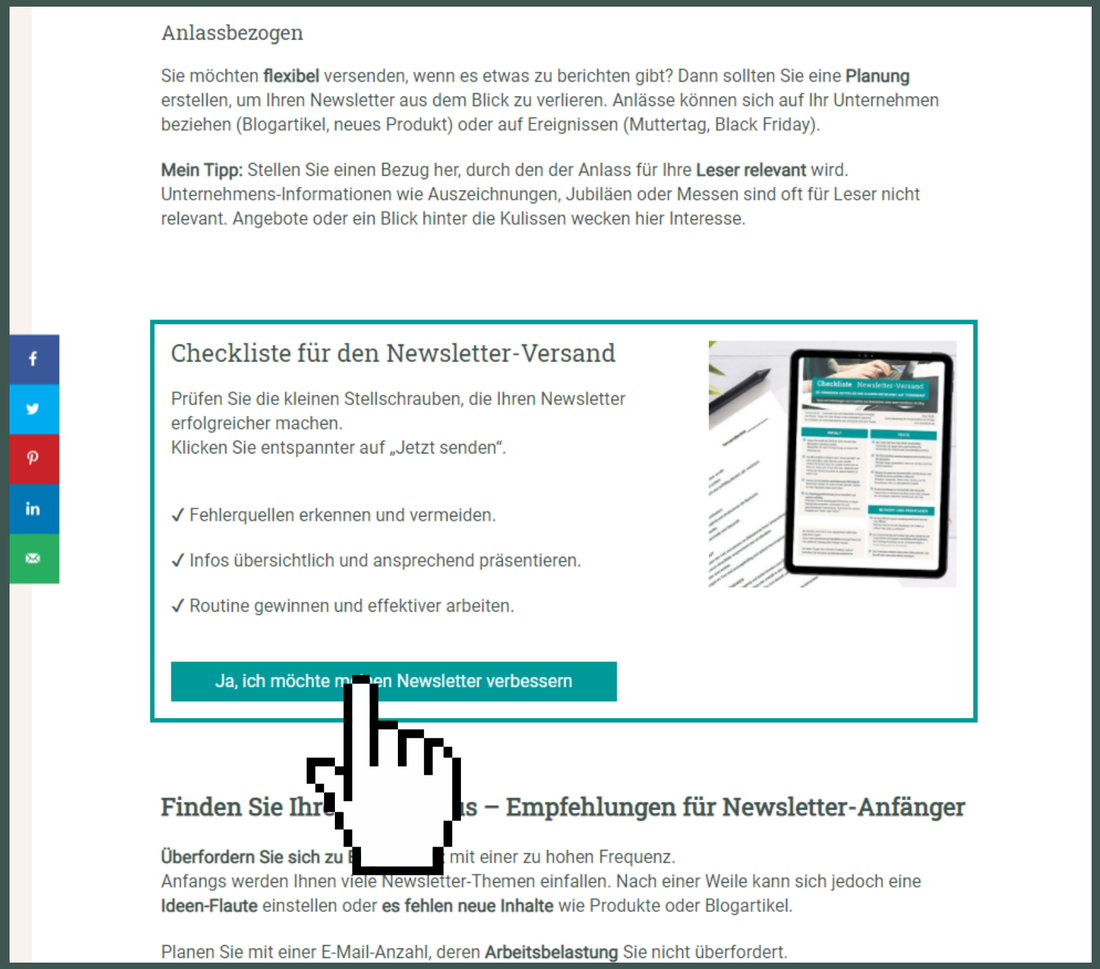
Melde dich jetzt für meinen Newsletter an und erhalte eine Info, wenn der nächste Blogartikel zum Thema XY erscheint.



Störer (für Freebie) in Blogartikeln

Nimmt weniger Raum ein als ein Anmeldeformular und ist optisch ansprechender.

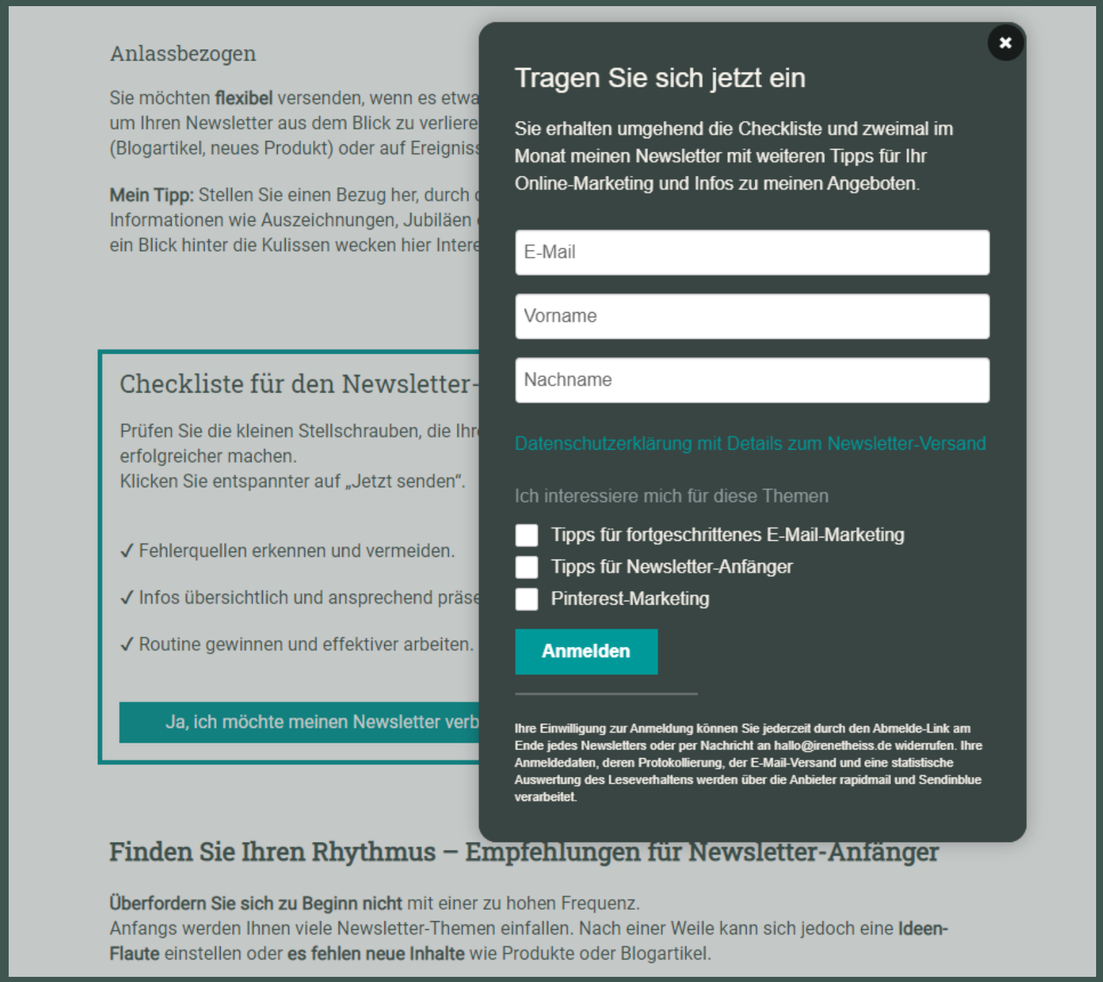
Ideal für Freebies, da erst Fokus auf das Angebot und Anmeldeformular versteckt.



Störer (für Freebie) in Blogartikeln

Wie komme ich zum Anmeldeformular?

- Button, der auf Landingpage verlinkt
- Pop-up Funktion, die durch Klick auf Button ausgelöst wird
  - Funktion bei einigen Newsletter-Tools
  - als zusätzliches Plugin
  - als Funktion deines Pagebuilders



So machst du den Newsletter auf deiner Website sichtbar

Teil 2:
E-Mail-Marketing schrittweise aufbauen

Irene Theiß

Freelancerin für Onlinemarketing

Seit über 10 Jahren versende ich Newsletter.

Mein Ziel: Leise online sichtbar werden, ohne von sozialen Netzwerken abhängig zu sein.

Aufgabe 1:
Platziere Hinweise zum Newsletter an vielen Stellen

Mache es deinen Besuchern einfach! Niemand ist motiviert, lange nach einem Newsletter zu suchen.

- Startseite
- Über mich Seite
- Im Footer oder in der Sitebar
- Navigation

Aufgabe 2:
Erstelle eine Landingpage

Eine Landingpage ist eine Seite, bei der es nur um ein Thema geht.

- keine Ablenkung, nur Anmeldedaten eingeben
- Platz, um Argumente anzubringen
- Eindeutiger Name wie meinewebsite.de/newsletter
- Anmelde-Wahrscheinlichkeit höher
- hilfreich für Website-Statistiken oder Ads

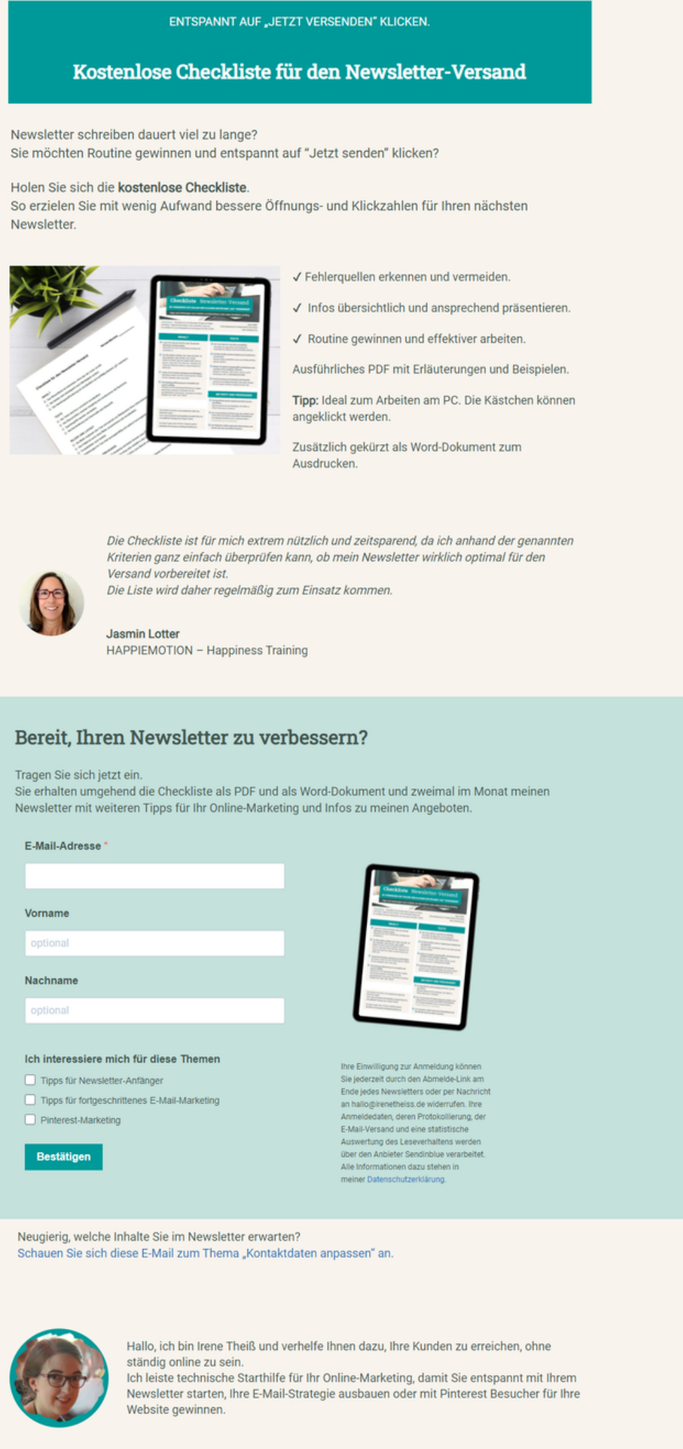
Aufgabe 2:
Erstelle eine Landingpage

Freebie vorstellen,
Vorteile aufzeigen,
Mock-up

Testimonial

Anmeldeformular,
Rechtliches,
Infos zum Newsletter

Kurzbiografie



Aufgabe 3:
Biete ein Freebie an

Funktioniert besser als nur Newsletter,
weil der Interessent eine **Gegenleistung** für seine E-Mail-Adresse erhält und Nutzen sieht

- Landingpage für Freebie ist hilfreich,
- um URL zu erhalten
- Bewerbung über Pinterest Ads, Facebook Ads usw. funktioniert gut
- bei mehreren Freebies: Interessen der Leser unterscheiden

Aufgabe 3:
Biete ein Freebie an

Funktioniert besser als nur Newsletter,
weil der Interessent eine **Gegenleistung** für seine E-Mail-Adresse erhält und Nutzen sieht

Rechtlicher Hinweis: Kopplungsverbot
Achte auf die Formulierung!

Ideal für Introvertierte:
Es wird dir leicht fallen, dein Freebie zu bewerben. Du bietest etwas kostenlos an, was ein Problem löst.

Strategie für Fortgeschrittene:

Content-Upgrades

Ähnlich wie ein Freebie, aber mit Bezug zu einem Blogartikel-Thema.

- Vorlagen, Templates
- Zusätzliche Infos, die nicht frei einsehbar sind
- Inhalte des Artikels zum Download

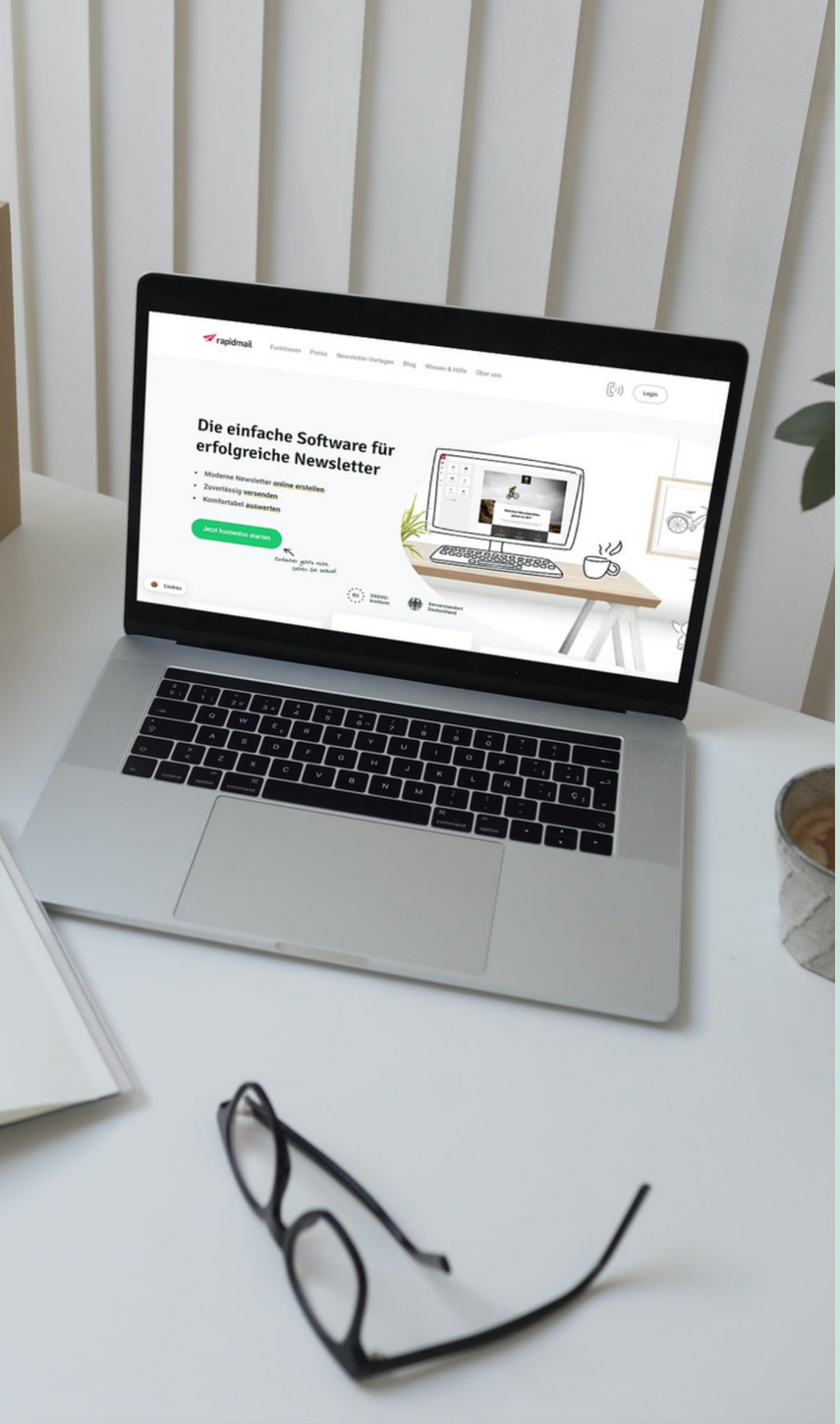
Meine Empfehlung: Für einzelne, erfolgreiche Blogartikel ausprobieren.

Contra:

- Zusätzliche Zeit zum Erstellen
- Technikwissen für Newsletter-Programm

Pro:

- Du bietest zusätzliche Hilfe
- große Motivation für Anmeldung
- Interessen der Leser kennenlernen



Fazit

- Starte frühzeitig, E-Mail-Adressen zu sammeln.
- Verstecke deinen Newsletter nicht.
- Schreibe regelmäßig, überfordere dich aber nicht.
- Baue schrittweise deine Strategie aus.
- Optimiere die Inhalte, die viele Besucher anzieht.

So kann ich dich unterstützen

- **Anleitungen auf meinem Blog**
  zu Technik-Themen und Strategie
  ↳ irenetheiss.de/blog

- um leichter dran zu bleiben:
  Newsletter Coworking Termine
  ↳ irenetheiss.de/newsletter-coworking-termine

- **Newsletter Kompakt-Beratung** für technische Unterstützung
  ↳ irenetheiss.de/newsletter-kompakt-beratung

Captain ★★

rapidmail SERVICE PARTNER

Noch etwas unklar?
Schreibe mir eine E-Mail an hallo@irenetheiss.de