



CHECKLISTE

VERKAUFSTARKE eMAILS

Betreffzeile:

- personalisierter Betreff
- keine Spam-Umworte oder Sonderzeichen
- Gewinnspiel gratis lockt

Standalone eMail:

- CI sofort erkennbar
- Adressherkunft klären
- Empfehlungs- Text des Adresseigners
- Absender Adresseigner, wenn gutes Image bei Empfängern
- Absender Werbetreibender, wenn starke Marke

Einstieg:

- Eyecatcher einsetzen
- sofort ohne lange Vorrede zur Sache kommen
- zum wichtigsten Angebot hinführen

Hauptteil:

- klare Botschaft vermitteln
- Nutzensvorteil deutlich herausstellen
- Vorteile visualisieren
- Gesichter mit Blick auf Betrachter
- Abverkauf: keine langen Texte, sondern Bilder
- PS hat nur schwache Wirkung und stört eher

Verstärker:

- Call for Action mit Button
- Responseelemente visualisieren - Geldscheine
- Gutschein als Responseverstärker
- Angebote terminieren und/oder begrenzen
- mehrere Responsemöglichkeiten und -formen
- Preise und Durchstreichpreise groß anzeigen
- spezielle Landing-Page gestalten und testen

