

Die Vorteile von E-Mail-Marketing

Immer mehr Unternehmen setzen E-Mail-Marketing ein, um Ihre Kunden und Interessenten über aktuelle Angebote zu informieren. Sie alle profitieren von vielen **Vorteilen**, die ein **Newsletter** gegenüber anderen Werbeformen bietet.

Unternehmen, die E-Mail-Marketing einsetzen, profitieren von vielen Vorteilen, die ein Newsletter gegenüber anderen Werbeformen bietet.

Kosten

Es gibt mehrere Gründe warum Online-Marketing mit Newsletterversand günstiger als andere Werbeformen ist. Die **Produktionskosten** sind sehr **gering**. Die Newsletter können von Ihnen **eigenständig versendet** werden, **ohne** Inanspruchnahme einer teuren **Werbeagentur**. Beim Einsatz einer ASP-Lösung entfallen sogar alle Hard- und Softwarekosten. Auf unserer Internetseite können Sie nachlesen wie Sie [selber professionelle Newsletter erstellen können](#). Die E-Mail Empfänger bzw. Newsletter-Abonnenten zeigen durch ihre Newsletterbestellung Interesse an Ihrem Unternehmen. Somit sind die **Streuverluste** beim E-Mail-Marketing sehr gering.

Personalisierte Ansprache

Ein personalisierter Newsletter umfasst viel mehr als nur eine persönliche Ansprache. Mit **kundenindividuellen Angeboten und Inhalten** können Sie Ihren Kunden auf lange Zeit begleiten. Neben der **Kundenbindung** ist auch eine **Reaktivierung** des Kunden möglich – mit einem Newsletter, der nur an diejenigen verschickt wird, die schon seit längerem nichts mehr bestellt haben.

Flexibilität

Ein großer Vorteil von E-Mail Marketing ist, dass Sie **schnell** und **unkompliziert** Newsletter versenden können **ohne lange Vorlaufzeiten** einplanen zu müssen. Sie haben somit ein Kommunikationsmittel an der Hand das **zeitlich** und **thematisch sehr flexibel einsetzbar** ist und mit dem Sie blitzschnell auf veränderte Situationen reagieren können.

Response

Der Newsletterabonnent ist nur einen Mausklick entfernt von Ihrem Online-Shop. Entsprechend **hoch** ist die **Kundenresponse**. **Öffnungsraten** von **mehr als 50 Prozent** sind mit anderen Werbeformen nur sehr schwer erreichbar.

Erfolgskontrolle

Im E-Mail-Marketing ist eine nahezu **perfekte Messbarkeit** möglich. Nach dem Versand erhalten Sie fast in **Echtzeit** eine **Auswertung**, wie viele Leser Ihre E-Mail geöffnet, welche Links wie oft angeklickt worden und wie viele fehlerhafte E-Mails (so genannte Bounces) gar nicht erst angekommen sind. Sie können sofort sehen wie erfolgreich Ihre Werbemaßnahme ist und welche Themen und Produkte Ihre Kunden am meisten interessieren.

Nehmen Sie gleich **Kontakt** mit uns auf – telefonisch oder schriftlich beraten wir Sie gerne wie auch Sie E-Mail Marketing für Ihr Unternehmen erfolgreich einsetzen können:

Tel: +49 9131 5300 313

E-Mail: post@pixelplantage.com