

## Starten met e-mailmarketing

- 1** Controleer je bestand (Opt-in toestemming ontvangen) met adressen. Het zijn allemaal mensen die te kennen hebben gegeven e-mail van je te willen ontvangen. (Ja, ik geef toestemming voor het mij toesturen van uw 2 maandelijkse nieuwsbrief). Naast e-mailadres weet je ook voor- en achternaam en eventueel geslacht. Voorkom het verwerken van info@ adressen.
- 2** Kom professioneel over. Laat je eerste template maken in lijn met je huisstijl door iemand met kennis van html. Zorg dat de e-mailing is gepersonaliseerd. Verstuur op de dag die de meeste reacties oplevert. Maak gebruik van software of een abonnement om de mail als bulk te kunnen versturen.
- 3** Schrijf een goede titel boven de e-mailing die er voor zorgt dat de e-mailing in ieder geval wordt geopend.
- 4** Wees informatief, de nieuwsbrief moet waarde hebben voor de gebruiker. Maak je gebruik van links, controleer goed of ze correct werken. Doe je een aanbod, test dan verschillende type aanbod voor hetzelfde product. De bestelpagina op je websitew aarnaar wordt doorgelinkt moet zijn getest.
- 5** Maak gebruik van al geteste succesformules voor het schrijven van een e-mailings. Gebruik het aanbieden van een korting of cadeautje om te response te verhogen.
- 6** Maak de interactiemogelijkheid en/of bestelbutton duidelijk zichtbaar. (bovenaan)
- 7** Maak afmelden eenvoudig en gebruiksvriendelijk, bedank voor het eerder hebben ontvangen van je e-mailings.
- 8** Bied aan om de e-mailing gemakkelijk door te sturen aan een collega.
- 9** Verwacht je veel reacties, verstuur je e-mailing met een week tussenpoos. Bereid je collega's voor op extra telefoontjes over je verstuurd bericht.
- 10** Verwerk de rapportage over deze e-mailing en gebruik deze als lesmateriaal voor je eerstvolgende e-mailing. Begin met segmenten te maken... goede klanten, prospects, doorstuurders enz. Haal de slechte adressen uit je lijst.