

E-Mail-Marketing

Die perfekte E-Mail-Kampagne · Adressen generieren · Mailings texten und gestalten · Integration mit Social Media · Erfolgskontrolle

■ Zum Seminar

E-Mailings und Newsletter haben sich längst als unverzichtbarer Vertriebskanal etabliert. Denn sie ermöglichen einen sehr treffsicheren, persönlichen und kostengünstigen Dialog mit Kunden und Interessenten. Sorgfältig geplant und professionell in Szene gesetzt sorgen Newsletter für nachhaltige Kundenbindung und erfolgreiche Akquise. Neben den klassischen Themen – Kampagnenplanung, Individualisierung etc. – spielt künftig vor allem die Verknüpfung mit Social Media und anderen modernen Formen der Kundenkommunikation eine wichtige Rolle.

Erleben Sie in diesem Workshop, wie Sie Ihr E-Mail-Marketing wirkungsvoll einsetzen können, um Traffic auf Ihrer Webseite zu generieren und Umsatz zu erzielen:

- Sie informieren sich, wie Sie E-Mail-Marketing schlüssig in Ihren Kommunikations-Mix integrieren,
- Sie erfahren, wie Sie Ihre verschiedenen Zielgruppen ganz individuell ansprechen,
- Sie erleben, wie E-Mailings aussehen, die in der Flut der Informationen heute noch positiv auffallen,
- Sie diskutieren, wie es gelingt, aus Empfängern von Newslettern Kunden zu machen,
- Sie lernen alle wichtigen Aspekte des professionellen Permissionmarketings kennen,
- Sie erarbeiten, wie Sie eine Newsletter-Kampagne konzipieren und erfolgreich in die Praxis umsetzen.

■ Teilnehmerkreis (m/w)

- Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Public Relations, Direct Mailing und Vertrieb
- Mitarbeiter, die für Online-Marketing-Projekte bzw. die Unternehmenskommunikation verantwortlich sind

■ Ihre Seminarleiterin

Dipl.-Bw. Rita Balthes,
 Inhaberin von „information und innovation“, Beratung für Marketing und Kommunikation. Ihr Fokus liegt auf Konzeption und Realisierung von Projekten der Online-Kommunikation und des Internet-Marketings. Zuvor langjährige Praxiserfahrung als Marketingleiterin in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

■ Art der Präsentation

Kurzreferate, Praxisbeispiele, Diskussion, Checklisten, Seminarunterlagen. Auf Wunsch besprechen wir auch Beispiele aus Ihrer Unternehmenspraxis.

■ Seminardaten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Di, 25.10.2016, 9.00 bis 16.30 Uhr
Anmelde-Nr. 50970506P6 / Gebühr: € 660,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. E-Mail-Marketing in der Unternehmenskommunikation

- Zahlen und Fakten zum E-Mail-Marketing
- Wie passt E-Mail-Marketing in Ihre Marketing-Strategie?
- Die besonderen Stärken des E-Mail-Marketings
- E-Mail-Marketing und Social Media verknüpfen
- Mehr Reichweite durch integrierte Kommunikation
- Dos & Taboos im E-Mail-Marketing

2. Rechtliche und technische Aspekte

- Wichtige rechtliche Rahmenbedingungen
- An- und Abmeldeformalitäten: neue Abonnenten datenschutzkonform generieren
- Aktuelles zu Newsletterformen und Versendezeitpunkten
- Automation von Kampagnen
- Newsletter und Suchmaschinen

3. E-Mails wirkungsvoll gestalten

- Professionelles Design: wie Newsletter am besten wirken
- Gestaltungsgrundlagen für Marketing-E-Mails
- Aktuelles zu Anhängen, Bildern, HTML-Mails
- E-Mail-Design für mobile Endgeräte

4. Themen und Texte für Ihre Newsletter

- Texte schreiben, die gelesen werden
- Betreffzeilen, bei denen es „klick“ macht
- Wie findet man gute Themen?
- Möglichkeiten der Personalisierung
- Die Landing Page: aus Besuchern Kunden machen

5. Software und Dienstleister für E-Mail-Marketing

- Anforderungen an eine moderne Softwarelösung
- Kaufen, mieten, ASP? Kriterien für die Auswahl
- Vor und Nachteile des Outsourcings
- Worauf Sie bei E-Mail-Agenturen achten sollten

6. Erfolgskontrolle und Kennzahlen

- Analysemöglichkeiten und wichtige Kennzahlen
- Kampagnen kontinuierlich optimieren
- Kundenprofile: was Sie aus dem Verhalten Ihrer Kunden lernen können

■ Info

Zusatzangebot: Für Teilnehmer, die bereits einen Newsletter geplant oder im Einsatz haben, bietet die Seminarleiterin eine kostenlose individuelle Newsletter-Analyse an.

■ Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/74 95-0 Fax 0202/74 95-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und ein Kontaktstudien-Institut der Bergischen Universität Wuppertal