

### Einführung

Eine Webseite erstellen und dann versuchen, Besucher dorthin zu bekommen – das ist der typische Start ins Internet. Allerdings werden Sie schnell feststellen, dass dies kaum einmal die halbe Strecke am Weg zum Erfolg ist. Die andere Hälfte ist effizientes E-Mail Marketing.

Internet Marketing ist kein einseitiger Prozess, das ist ein Geben und Nehmen: Leute kommen auf Ihre Webseite, angezogen durch attraktiven, interessanten Inhalt und geben Ihnen ihre E-Mail Adresse. Im Gegenzug liefern Sie ihnen regelmäßig interessante und wertvolle Informationen via E-Mail.

Webseiten sind – von ihrer Natur her – ziemlich passive Kreaturen. Die liegen im Netz herum, wie ein Hund vor dem warmen Kamin, und wackeln höchstens faul mit dem Schwanz – bis jemand die Türe öffnet. Jetzt erwachen die – guten – Webseiten Hunde zum Leben und treiben Sie an den gewünschten Platz und zur gewünschten Handlung.

E-Mail Nachrichten hingegen sind aktive Tiere, ähnlich einem Bernhardiner: immer bereit, sich dorthin durchzukämpfen, wo sie gebraucht werden. Das Fässchen am Hals mit der Einladung, sich auf Ihrer Webseite nach den neuesten Angeboten umzusehen.

Auf Ihrer Webseite versuchen Sie, Besucher über guten Inhalt in das Innerer der Seite zu führen. Ihre E-Mails hingegen bringen Nachrichten und werfen diese in den Postkasten des Interessenten.

Die meisten Webseiten würden schnell wieder verschwinden, müssten sie von Erstbesucher Aufträgen leben. Sie müssen Besucher wieder und wieder zu Ihrer Webseite führen, um einen Auftrag, Erst - vor allem aber auch einen Folgeauftrag - zu bekommen. Dieses für das Überleben so wichtige Ziel erreichen Sie durch Geben und Nehmen!

Entscheidend dabei ist, dass Sie von Ihren Besuchern eingeladen werden, ihnen eine E-Mail zu schicken. Hat man Ihnen diese Erlaubnis (engl. permission) erteilt, dann haben Sie einen Marketing Zauberstab in die Hand bekommen.

Haben Sie oder jemand in Ihrem Betrieb Freude am Schreiben, dann können Sie sofort mit einem monatlichen Newsletter starten. Denken Sie aber daran, dass so ein Newsletter Einsatz, Hingabe

und Selbstdisziplin erfordert. Als Gegenleistung wird Ihr Geschäft einen kräftigen Aufschwung erleben. Sie werden Vertrauen bei Ihren Abonnenten aufbauen und sie wieder und wieder zu Ihrer Seite bringen. Tun Sie das regelmäßig, Monat für Monat, wird sich ein Markenbewusstsein für Ihre Produkte oder Dienstleistungen entwickeln und steigern.

Sind Sie jedoch kein begabter oder begeisterter „Schreiberling“, dann sehen Sie sich nach Gratis Inhalt im Netz um. Oder Sie beauftragen jemanden, für Sie zu schreiben.

Texten lässt sich allerdings auch erlernen, Texter werden nicht geboren.

Es gibt einen gewaltigen Bedarf an guten Informationen zum professionellen Einsatz von E-Mail Marketing. Ungefähr die Hälfte aller Anfragen, die ich zu Online Marketing bekomme, betreffen E-Mail Marketing – Newsletter, Versand, Spamfilter, Auswertung und Statistiken usw.

Ganz allgemein formuliert: unter E-Mail Marketing verstehen wir jede Art von Marketing Aktivitäten, in die E-Mails mit einbezogen werden. Das können Newsletter sein, E-Mail Diskussionsgruppen, aber auch Follow-Ups mit E-Mails sein. Überdies - auch die Aufnahme einer Signatur in Ihre ausgehenden E-Mails ist eine E-Mail Marketing Maßnahme ...

[www.einsteigerclub.at](http://www.einsteigerclub.at)