

DEN ULTIMATIVE E-MAIL MARKETING CHECKLISTE

Er du på jagt efter en højere åbningsrate, flere klik og flere der læser dine nyhedsbreve?

Så skal du printe denne checkliste og følge den, inden du trykker "SEND" i dit e-mail marketing system.

Nr. 1 - Send personificerede e-mails

- Husk at afsenderen er dit navn og ikke virksomhedens navn.
- Skriv e-mailen, som var det til én bestemt person.
- Brug kundens data til at indsætte navn eller anden personlig detalje.

Nr. 2 - Gør din e-mail letlæselig

- Gennemgå dine overskrifter, afsnit og brug af fed.
- Lav hellere ét afsnit for meget end ét for lidt.
- Send dig selv en testmail og læs mailen igennem.

Nr. 3 - Test, test, test!

- Send dig selv en testmail!
- Test alle dine links og tjek dine tekster, billeder mm.
- Send en ny test mail og test én sidste gang.

Nr. 4 - Gennemgå din emnelinje

- Brainstorm på dine emnelinje. Find 5-10 emnelinjer, som kunne virke.
- Husk at emnelinjen skal være præcis og skille sig ud i en indbakke.
- Send en testmail og se, hvordan den virker i din indbakke.

Nr. 5 - Giv noget værdi tilbage

- Hav fokus på at give noget andet værdi end blot et tilbud.
- Giv modtageren noget, som de kan tage med fra dit nyhedsbrev.
- Del noget personligt fra dig selv eller virksomheden.

Nr. 6 - Lav tydelige "Call to Actions"

- Lav diskrete call to actions gennem dit nyhedsbrev.
- Afslut dit nyhedsbrev med en mere fremtrædende call to action.
- Én e-mail skal have ét formål.