



10 danske nyhedsbreve der sparker røv anno 2019!

Der er en stor interesse for at se gode DANSKE eksempler på nyhedsbreve, der sparker røv.

Internationale er der nemlig rigelige af!

– inkl. de 10 danske nyhedsbreve, der sparkede røv i 2017

DANSKE NYHEDSBREVE



Danske nyhedsbreve – anno 2019

Hvornår har du sidst haft en dag, hvor din indbakke ikke har været oversvømmet af nyhedsbreve? Mange af disse e-mails er af en svingende kvalitet, og du vil derfor enten bare lade dem være, eller slette nogle af dem, uden overhovedet at tænke over det.

Men...

Der vil altid være de nyhedsbreve, som er gode hele vejen igennem. Enten er emnelinjen SÅ god, at du simpelthen bliver nødt til at klikke. Eller måske er det et brand, du følger nøje, og derfor klikker du dig ind på nyhedsbrevet, og derinde er indholdet SÅ godt, at du ikke kan lade være med at klikke på det.

Måske ender du på en fantastisk landingsside, måske deler du det gode indhold. Måske råber du højt om det til frokostpausen – eller i bedste fald gennemfører du en ordre, tilmelder dig et seminar/webinar, eller hvad afsenderen ønsker, du tager af action.

Vi stiller her skarpt på danske nyhedsbreve, der alle udmærker sig ved at gjort noget ud over det 'normale'. Det er en ren subjektiv vurdering på enkeltstående men godt tænkte tiltag. Anno 2019. Whitepaperet du sidder med er samtidig krydret med dem, vi fandt i 2017.

Go´ fornøjelse!



Så – hvad gør et nyhedsbrev godt?

Hver enkelt kampagne eller automatisk besked, som du sender fra dit marketing automation-system, skal meget gerne have et klart formål.

Skal din kampagne...

- ... sælge produkter?
- ... skaffe tilmeldinger?
- ... skabe trafik?
- ... eller noget helt fjerde?

Kampagnen, du sender, skal altså konvertere. Kan nyhedsbrevet klare det? Så er det godt!

Der er mange måder du kan skabe disse konverteringer på. Rigtig mange. I det whitepaper du her sidder med, vil du se eksempler på godt content, flot og inspirerende design, små smarte tricks til at overbevise brugeren om, at han/hun er ved at træffe det rigtige valg. Kriterierne er rent subjektive.

Dog er der en række basale faktorer, som bør være på plads i en hver e-mail – hvor det giver mening eller er muligt:

- Personalisering (brug dine stamdata, adfærden i nyhedsbreve og webshoppen til at sikre, at du taler til den enkelte og dennes præferencer)
- Rød tråd mellem din emnelinje og dit indhold
- E-mailen skal som kanal understøtte dit brand og visuelle identitet
- Responsivt design - så dit indhold er let at tilgå fra mobilen
- Tydelig CTA (call-to-action) som gør det let for dine modtagere at forstå, hvad du ønsker de skal gøre



De 10 udvalgte i 2019

- > Falck
- > Løbeshop
- > Selected
- > Vissevasse
- > Zizzi
- > Fri Bike Shop
- > Sleeknote
- > Bog & idé
- > Sass.dk
- > Dinitrol

Zizzi



Fri BikeShop

SELECTED
FEMME / HOMME

SASS ♥ dk



LØBESHOPDK



VISSEVASSE
VINYL & STIL

- > Bonus: Djurs Sommerland

1

Falck – godt rent content

Det er rart at se, når brands husker at tænke værdi for modtagerne ind, i stedet for blot at tænke i salg, salg ...og salg. Her er et fint lille indlæg, som fortæller hvornår, bilejeren skal undgå at vaske bilen. Med mindre det at sidde i kø rent faktisk er en værdi (og han så slipper for andre pligter hjemme ;-)).

Nyhedsbrevet her indeholder også en lille videoguide, som viser, hvordan man bruger app'en. Falck-kunderne får nemlig rabat ved bilvask, og for at fastholde brugerne er det vigtigt, at de får fuld glæde af de tilbud, de har (og betaler for).



Kundenummer XXXXXXXXXX

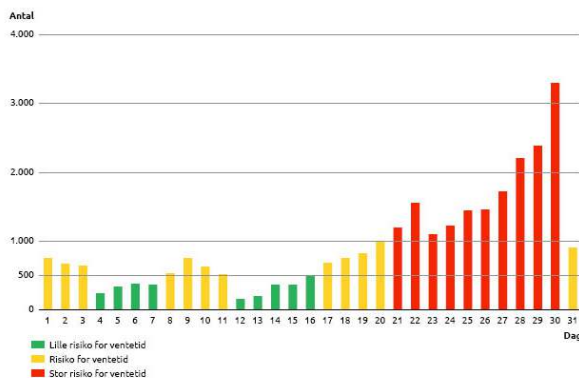
Hvornår er køen til bilvasken kortest?

Er der ofte kø, når du skal indløse din månedlige bilvask hos OK? Så er det nok fordi, du vælger det samme tidspunkt som alle andre. Men hvordan undgår du det? Vi har undersøgt, hvornår der er mest "run" på OK's vaskehaller.

Undgå disse to tidspunkter

Der er to tidspunkter, du skal undgå, hvis du vil slippe for kø: I slutningen af måneden og i weekenderne, dvs. fredag til søndag.

Du kan her se, brugen af en OK vaskehal en helt almindelig måned. Så hvis du kan planlægge lidt anderledes, og fx få klaret bilvasken først eller midt på måneden, og gerne mandag til torsdag, er der større chance for, at du kommer til med det samme.



**VIDSTE
DU?**

Bonusinfo: Iflg. Q8 er bilvask mandens domæne.

Vidste du, at "En snavset bil, der kører med 80 km. i timen, ses fx fire sekunder senere end en nyvasket"? I praksis svarer det til 90-100 meter på kørebanen.

Kør bilen ind
i vaskehallen



Så nemt er det

Vi har lavet en video, der viser, hvordan du nemt bruger din Falck vejhjælp app, når du skal indløse din månedlige bilvask.

Sådan bruger du bilvask

Har du hentet appen til din bilvask?

Med vores vejhjælp app kan du bruge din månedlige bilvask, booke tid til hjulskift, tilkalde vejhjælp og meget mere.



Er du i tvivl om, hvordan du gør?
Læs vores trin-for-trin guide [Hent den her](#)

Løbeshop – let at købe produkter i farten

De dedikerede løbefolk har formået at skabe et fint og no bullshit design. De har fjernet noget af den friktion (læs tekst), der ellers kan medvirke til, at kunderne skal tygge sig igennem en 'wall of text'. De har, som du kan se herunder, også brugt lidt humor i forbindelse med deres fars dag-kampagne. Det fungerer.

CTA-knapper behøver i øvrigt heller ikke at være kedelige. Hvor tit ser du ikke 'Køb her', 'Køb nu' og 'Læs mere'? Løbeshop's 'Køb Mirakelmiddel nu' er et kreativt bud. Det kunne være interessant at koble en A/B-splittest på for at måle på performance.

Jeg har her tilladt mig at klippe drastisk i indholdet, for mailen var ret lang, idet der var mange løbesko på højkant. Det blev dog ikke for meget, fordi der er pumpet meget luft ind i nyhedsbrevet. White space sælger – og det har man sikkert også fanget i farten.

Kun de få der er så smarte som du.

Vi tror på det gode indhold.

LØBESHOP

LØBESKO LØBETØJ URE BLOG

"Min far er hurtigere end din far"

Dagen nærmer sig, hvor vi skal hyde farmand! For alle de gange han har løbet bag dig (med j cyklen - eller løbet dig til undsætning, når situationen krævede en superhelt,

Intet siger, "du er sød og nok, du gamle", som et varmt og lækkert pulser fra Garmin eller et par løbesko fra markedets bedste brands - til ekstra skarpe priser i dagens anledning.

Her finder du gaven, som verdens hurtigste far fortjener!

FIND GAVEN TIL FAR NU

SPAR 2.900,-

ift. vejl. pris

Et smykke til far

GARMIN

FENIX 5X SAPPHIRE

SORT

NU 2.999,-

Vejl. pris 5.899,-

KØB NU

Når Far får tårer i øjnene... vil det ikke længere være pga. hans ildelugtende løbesko.

smellwell

smellwell

KØB LØBESKO OG FÅ SMELLWELL TIL 0 KR.

MIRAKELMIDDEL MINIMERER LUGTEN SMELLWELL

79,-

KØB MIRAKELMIDDEL NU

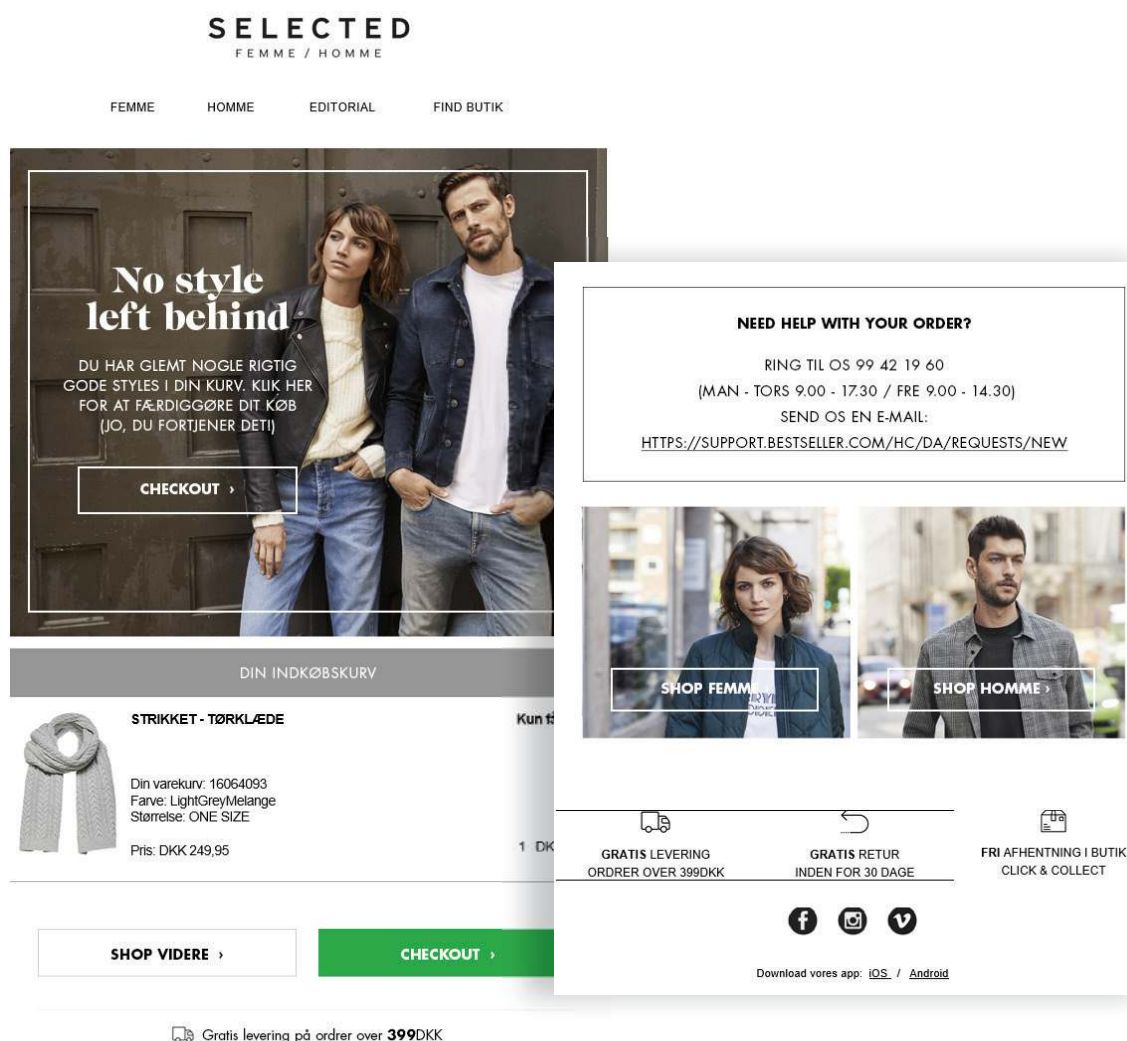
5

Selected – tabt kurv i fin fashion

Den automatiske besked tabt kurv er populær. Fordi den henter ellers tabt omsætning til webshoppens. Automatisk. Selected's bud på en tabt kurv-besked fungerer godt, fordi den både får brandet deres produkter og skaber nem adgang til kurven og de varer, der var glemt heri. Samtidig kræver det ikke den store scroll-indsats for at finde hjælp hos kundeservice. Enkelt og ligetil.

Normalt opfordrer man kun kunden til at gå til kurven (CTA 'Checkout'), men Selected går skridtet videre og giver muligheden for, at der kan shoppes videre (CTA 'Shop videre'). På den måde bliver der større genkendelighed mellem nyhedsmail og webshop.

Fin lille detalje at inkludere "Jo, du fortjener det" der taler til samvittigheden over at spare penge (på sig selv).



E-mail marketing statistikker 2019

2,5 time

Så ofte tjekker forbrugerne
deres personlige e-mails
...på deres arbejdsplads

3x bedre

performer adfærdsbaserede
nyhedsbreve/automations end
massekommunikation

6x højere

omsætning og købsrater ser
du, når du bruger personalise-
ring i dine nyhedsbreve

42,3%

sletter en e-mail, hvis den ikke
er optimeret til visning på mo-
bilen

65%

er mere tilbøjelige til at klikke i
nyhedsbrevet, hvis det først er
læst på mobilen, og så på
desktop bagefter



Vissevasse

– designet holder den “røde” tråd

Kender du det? Selvfølgelig gør du det. Dine modtagere ignorerer dine mails, og hvor træls er det ikke? Vissevasse har i eksemplet til venstre gjort det, vi også anbefaler, du gør: vær proaktiv og frasortér dine inaktive modtagere fra.

Vissevasse bruger en letforståelig tekst og et lidt melankolsk billede i afstemte farver. Selvfølgelig et stykke grafik fra egne hylder. Det virker banalt, men det virker. Ét kort budskab.

Til højre et eksempel på, hvordan designet går igen og er dejlig roligt og afstemt. Vissevasse er sikkert qua deres grafiske ophav stilsikre og overlader ikke meget til tilfældighederne. Det er ikke revolutionerende, men genkendeligt og fint.

Tager vi fejl af dig? Ingen billeder? Så klik her!

VISSEVASSE
— visual stories —



**KAN DET VIRKELIG PASSE,
AT DU IKKE ÅBNER VORES MAILS?**

Du har været så stille på det sidste

Det er et stykke tid siden, du sidst har åbnet et nyhedsbrev fra os.

Du går glip af en masse inspiration til indretningen af dit hjem, nye produkter, kampagner og design tips og tricks.

Har du ikke længere lyst til at modtage vores mails?

Nej tak - fjern mig

OBS! Ønsker du fortsat at modtage vores nyhedsbreve, skal du ingenting foretage dig.

Siden du sidst har åbnet en af vores mails, er du bl.a. gået glip af:

- Vores [mindste nyhed nogensinde](#), som med garanti kan få dig til at smile
- Vores store fødselsdagsudsalg
- [Videotips og tricks](#) til at lave en smuk billedvæg
- En masse nye plakater og helt nye produkter

Vi håber, du har lyst at blive og læse med

Kærlig hilsen
VISSEVASSE



VISSE-VASSE fylder 5 år, og vi leder op til fødselsdagsforefærd!

Ingen billeder? Så klik her!

VISSEVASSE
— visual stories —

I MORGEN HAR VI FØDSELSDAG



Juhuu. Vi kan slet ikke vente! I morgen tænder vi fem lys i lagkagen og råber HURRA fem gange, fordi vi har fødselsdag 🥳

Og hvordan kan det komme mig til gode, tænker du måske?

Jo, nu skal du høre godt efter. Lørdag og søndag har vi forberedt en rabatkode [kun](#) til dig, som læser vores nyhedsbrev.

FORBERED DIG MED 5 x 2 IDEER TIL DIT KØB

[SOLHILSEN](#)

[AFTERNOON THOUGHTS](#)



Se mere Serenity

[VW CAMPER](#)

[VW BEETLE](#)



Zizzi – tager dig til stjernerne

Fashion-brandet Zizzi har fat i den lange ende, hvad angår marketing. Det ses tydeligt på deres stigende salgstal. De vækster, åbner nye lande og har generelt bare fart på. En af årsagerne til succesen er, at deres produkter matcher målgruppens ønsker. En anden er, at forventningerne til Zizzi indfries.

Zizzi er ikke bange for at prøve nye tiltag i kommunikationen. Derfor bruger de også små tricks, som kan være med til at sælge varen. Et af dem er Trustpilot-ratings. De inkluderer et lille feed nederst i deres danske mails, som trækker på realtime anmeldelser på Trustpilot.

Konkret er det et lille script, der henter den nyeste optælling af anmeldelser. Det er også muligt at vise selve ordlyden på den enkelte kundes anmeldelse. Sæt fx filter på, så det kun vises, når der minimum er 4-stjernede ratings.

Scriptet er implementeret nederst i deres template, som gør, at de ikke skal forholde sig til det fra gang til gang. Jeg har markeret feedet med en lille pil herunder..



HURTIG LEVERING
1-3 DAGE

NEM RETURNERING
14 DAGES RETURRET

GRATIS LEVERING
VED KØB OVER 499 KR

Zizzi

ZAY



ZIZZI TAGER FORBEHOLD FOR TRYKFEJL, ÆNDRINGER OG FORSINKELSER
PÅ LEVERING SAMT UDSOLGTE VARER

Vær opmærksom på, at vi ikke kan garantere, at alle produkter i denne e-mail er
tilgængelige i alle Zizzi butikker, samt at tilbud og priser kan variere fra butik til butik.

BALL WHOLESALE ApS Kløvermarken 29 DK-7190 Billund



Fremragende



baseret på 4.425 anmeldelser



6

Fri BikeShop – hvor højt vil du op?

Cykelfolket hos Fri BikeShop bruger farver. Mange farver. Og mennesker. Det gør, at de afsender et glad budskab om cykler = glæde.

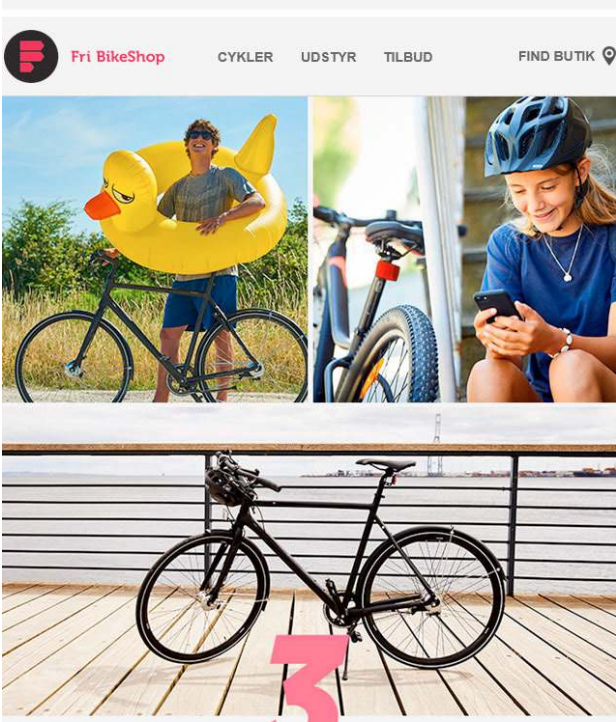
Når man har fulgt dem over et stykke tid, virker det også som om, at de bruger krudt på at servere indhold, der ikke alene handler om at afsætte cykler, sadler og styrbånd.

Her er et godt eksempel på, at de gerne vil fremstille sig som dem, der også hjælper med at få glæde af investeringen.

3 tips til indstilling af sadelhøjden kan bruges af alle. Igen ét budskab og så farvel igen. Trafik til websitet.

Cykler er som bekendt et dyrt overvejelssprodukt.

Fri Bike Shop kan forblive top of mind via interessant og værdiskabende content, og samtidig fremstå som ekspert inden for deres felt – og dermed skabe en større sandsynlighed for at blive valgt, når næste cykel skal købes.



**TRICKS TIL INDSTILLING
AF DIN SADELHØJDE**

Døjer du med ondt i ryggen, smerter i knæene eller har du bare en øm bagdel efter hver cykeltur? I så fald kan det tyde på, at din cykel ikke er tilpasset tilstrækkeligt til din kropsbygning. En af de vigtigste faktorer (og en af de nemmeste at indstille selv) i denne sammenhæng, er din sadelhøjde.

[SE DE 3 TRICKS HER](#)

 FRI LÅNECYKEL	 RENTEFRI DELBETALING	 TILFREDSHEDS- GARANTI	 FRI LIVSTIDS- SERVICE
--	---	---	---

[SKRIV](#) [RING](#) [RING](#) [BUTIK](#)

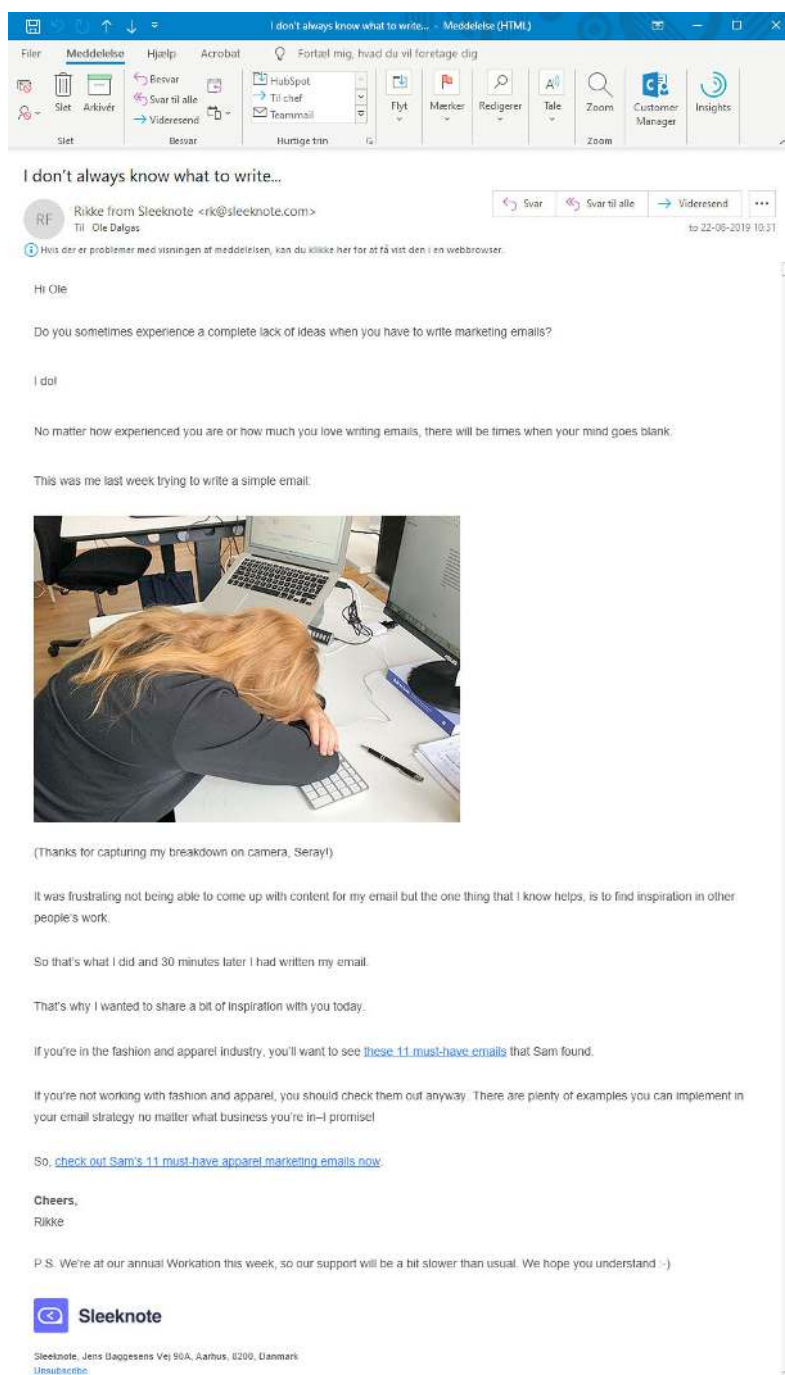
7

Sleeknote – personligt og effektivt

Det danske sprog er fantastisk, men der sker ofte noget, når kommunikationen foregår på engelsk. Det er eksemplet herunder fra Sleeknote et godt eksempel på (du kender dem sikkert – de står bag popup's på websites).

De formår at holde et fint højt fagligt niveau i mine øjne, selvom sproget er frisk og humoren tilpas doseret. Stilen er personlig – skrevet af Rikke, hvor hun tager udgangspunkt i noget personligt, sendt til mig (ish).

Blogindlæggene, de deler, giver ligeledes værdi for læseren, så det hænger fint sammen.



OBS

Man har hos Sleeknote testet de typisk farverige og brandede mail-skabeloner (som de fleste bruger i dag) op imod denne 'plain text'-udgave, og gætt selv hvorfor de bruger den:

Den virker bare bedre.

Bog & idé – det er ikke op ad bakke at købe bøger

Tour de France og bøger. Nyhedsbreve og bøger.

Det rimer ikke, men fint ser det ud. Og mon ikke det også virker hos Bog & idé, der her har begået en fin mail med sigte på salg. De har et stramt design, der pakker deres tema omkring verdens største cykelløb godt sammen. Mailen er længere med flere bøger i samme genre, men er her forkortet for at minimere dit scroll-behov.

Eneste lille anke er, at teksten omkring de enkelte bøger ville have haft godt af et par linjeskift, så det er endnu lettere at afkode. ;-)

Hent og byt gratis i butik
F-mærket sikrer handel
300 dages byttegaranti

Bog&idé
nyhedsbrev
Find butik

VI LADER OPTIL TOUR DE FRANCE

Høj

Årets Tour de France er lige om hjørnet, og vi glæder os! Derfor har vi fundet nogle bøger frem, som kan bruges til at fordybe ventetiden med. Der er biografier om nogle af de største stjerner, historiske gennemgange af nogle af løbene og en enkelt bog til de allermindste Tour de France fans.

Chris Anker Sørensen
& Allan Du Andriessen
BRØDRE PÅ LANDEVEJEN

Chris Anker Sørensen er en af de mest populære danske cykelryttere gennem de seneste 10 år. I bogen giver han sammen med sin bror Allan Du Andriessen, der også har været professionel cyklist, et helt unikt indblik i cykelsporten gennem anekdoter og sjove oplevelser. Brødrene tager os med til de store etapeløb som Tour de France og Giro d'Italia, fortæller om de store endags klassikere og beretter om mindre løb med mindre glamourene forhold.

Storyhouse
249,95 DKK

Læg i kurv

Peter Sagan
SAGAN: MIN VERDEN

Fra 2015 til 2017 vandt Peter Sagan verdensmesterskabet i cykling tre gange i træk. I sig selv en utrolig bedrift, ingen anden cyklist har formået at vinde den prestigefyldte trejere tre gange i træk. Denne bedrift har gjort Peter Sagan til en af cykelsportens absolut største navne. I bogen beretter Sagan med egne ord om opvækst, familieleve, træningsprogrammer og de store sejre, han har vundet. Hans tid sammen med Djarne Riss og den russiske rigmand Oleg Tinkoff kommer han også ind på.

Turbine
249,95 DKK

Læg i kurv

SE ALLE VORES BESTSELLERE HER

Din Bog & idé butik
Bog & idé - Asbybro
98 24 20 40
9440 Asbybro

Opdater profil

Send en gave:
Få lovstet samme dag eller dagen efter!

90 dages tilfældigdagsgaranti
på alle bøger- og angstmønstre

365 dages byttegaranti i hele landet.

Du kan opdatere din profil her
Du er altid velkommen til at skrive dig her
Bog & idé tager forbehold for trykfejl og udsolgte varer © Copyright Bog & idé

Sass – pak noget lækkert ud

Sass.dk sælger lingerie og undertøj. Det kan gøres på mange måder – fx simpelt, ligetil og uden det hverken tigger den snerpede læser, eller keder den forventningsfulde shopper.

Med afstemte farver, så det bliver roligt at se på.

Eksemplet herunder viser, hvor let kan gøres. Om det sparker (letpåkædt) røv på den helt store klinge, er en individuel betragtning, men jeg mener, det er det godt bud på, hvordan man også kan sælge varen, hvor design og farver hjælper brugeren til at blive inspireret.

Personligt ville jeg overveje at tilføje CTA-knapper, så du ikke er i tvivl om, hvad jeg gerne vil have dig til. Og så lave overskriften/grafikken 'Se alle nyhederne her' klikbart. Der er dog lige i overkanten af store billeder, og det kan blive 'tungt' at hente ned for mailklienterne.

SASS dk

Chantelle

Eminente Empreinte

WOW den er flot! - sådan sagde vi første gang vi så denne nyhed fra Empreinte - kan man da næsten sige andet?

Nyhed

Nyhed

SE ALLE NYHEDERNE HER

Freya **FANTASIE** **Freya** **CALVIN KLEIN**

Et væld af nyheder

Nyhederne kommer ind dag for dag - og det skal du da ikke snydes for! Du finder et stort udvalg af størrelser, men ikke du kan finde den der passer lige netop dig ;)

300,- **SOFT STRETCH**

Empreinte Lingerie

Opdater dine oplysninger og modtag mails med dine yndlingsmærker

Din profil

Vi ses på Sass.dk

tlf.: 2281 0520 // kundeservice@sass.dk
Administration - Holstedpark 15B, Næstved

f **@**

Afmeld fremtidige mails her: [Afmeld](#)

OBS

Visse mailklienter skjuler dele af dit nyhedsbrev, hvis det fylder for meget = for mange billeder.

Gmail's grænse hedder fx 102 KB totalt, og når den rammes, skal modtageren selv klikke for at få vist det hele.

Se knappen herunder.

[Message clipped] [View entire message](#)

Dinitrol

– værdien ligger under overfladen

Den automatiske besked Tabt kurv kommer i mange former og formater. Og når ca. 60-70% forlader din kurv uden at købe i flg. bla. Statista, er der al mulig grund til at gøre en indsats, for at de kommer retur.

Dinitrol (en af dem, der sørger for din bil undervognsbehandles) har stor succes med at sende netop disse mails. Heri hjælpes bilejeren med at vælge præcis den type undervognsbehandling, hans eller hendes bil har brug for.

CTA'en 'BOOK HER' sender i øvrigt brugeren tilbage til den forladte kurv med info om behandlingstyper og kontaktoplysninger.

For de fleste af os dødelige er der oftest – alt andet lige (og sorry Dinitrol) vigtigere ting i verden, end at nørde i behandling af bilen. Sjovt nok, fordi vi vil jo gerne passe på vores køretøjer... Og netop derfor er det godt set, at de hjælper os uvidende ignoranter på vej i mål.

Og dét træk virker.

FIND CENTER

PRISER

Dinitrol

FAKTA OM RUST

FIND BEHANDLING

Kære Karen Henriette

Vi kan se, at du har været i gang med at booke en behandling til din bil. Blev du ikke færdig?

Så kan du færdiggøre din booking lige [her](#).

Din bil vil takke dig!

BOOK HER

Hvilken behandling skal du vælge til din bil?

Har du en ny eller nyere bil?

Har du ikke givet din bil en Dinitrolbehandling før, har den brug for en [dobbelbehandling](#). Hvis du giver din bil en dobbeltbehandling, har du mulighed for at forebygge frem for at helbrede din bil.



Har din bil fået en behandling før?

Til dig, der har givet din bil en Dinitrolbehandling før, skal du give den en [efterbehandling](#). Din bils rustbeskyttelse bliver slidt med tiden, og derfor er en efterbehandling nødvendig, så din bil forbliver rustfri.



Har du haft din bil i nogle år?

Ved en [specialbehandling](#) bliver din bil behandlet for at stoppe eller sænke rustprocessen. Det er ikke for sent at stoppe rustangrebet, selvom du har haft din bil en årrække uden at give den rustbeskyttelse.



Har du spørgsmål til din bils behandling?

Kontakt dit lokale center, så hjælper de dig videre med din booking eller læs vores ofte stillede spørgsmål [her](#).



Dokumenteret process



Professionel udførelse



Ekspert rådgivning



Uvildig kontrol

Dinitrol

Læs om vores nyhedsbrevbetingelser [her](#).

Du får Dinitrol's nyhedsbrev, da du tidligere har tilmeldt dig. Afmeld dig [her](#).

14



Bonus: Djurs Sommerlands – flagermus og græskær all over

Det er lidt fedt, når der gøres lidt ekstra ud af det. Her har en af landets største forlystelser investeret i et design, der er afstemt Halloween. Det er en aktivitet, man ikke kun gør voldsomt meget ud af i parken - også digitalt sker der ting og sager..

Som du kan se, har de også tilpasset deres USP-ikoner efter eventet. Det gør en forskel – især for os, der nørder i marketing automation, nyhedsbreve og digital kommunikation i øvrigt. En fin tematiseret template til lejligheden.

PS. 25.000 græskar fordelt i hele parken er også en sjat!

Abn mail i browser. [Klik her](#)

DJURS
sommerland
afsluttes i oktober

Fortætelser Priser & billetter Ferieparker Åbningsårer



Du skal lige trykke på knappen ...

Og du vil snart modtage nyheder fra Djurs Sommerland!

Vi glæder os til at sende dig nyheder, gode tilbud, konkurrencer og fortælle dig om, hvad der sker i Djurs Sommerland.

For at bekræfte din tilmelding, skal du [klikke her](#) eller på nedenstående knap.

JÅ, TILMELD MIG NYHEDSBREV



 25.000 farverige græskar

 60 sjove fortætelser

 2 Halloween Haunted Houses

Planlæg besøget >

Priser & billetter >

Åbningsårer >

Værd at vide >

DJURS
sommerland
afsluttes i oktober

Djurs Sommerland, Randersvej 17, DK-8581 Nimtofte
Tlf. +45 86388400, info@djursommerland.dk

[Opdater dine oplysninger](#)
[Afmeld nyhedsbrev](#)



Hvordan så
verden ud i

2017?

Vi vurderede tilbage i 2017
nyhedsbrevslandskabet. Se
hvad der rørte sig dengang...



De **10** udvalgte - 2017

- > Bahne
- > Rito
- > B&O Play
- > Cykelpartner
- > Helsebixen
- > SPORT24
- > Saxo
- > hobbii
- > Coop
- > Pixizoo



1

Rito – Emnelinjer med pontos!

Rito.dk er en af de førende webshops i Danmark indenfor Garn & Hobby og har en dygtig mand ved navn Dennis Drejer i spidsen for virksomheden.

Deres webshop er ærligt talt ikke den flotteste du finder på "the world wide web", men kigger man på ren og skær konverteringer, er webshoppen rigtig stærk.

De har en god synergi mellem deres nyhedsbreve og deres webshop. Rigtig mange elementer går igen, og det skaber en god trykthed.

Deres stærkeste element er dog deres emnelinje. De er hyppige brugere af emojis og laver mange sjove vendinger og gode påfund.

Uden at have adgang til deres tal, er jeg overbevist om, at de har testet emoji-strategien grundigt.

Det er helt galt 🤔🤔 (på den gode måde)



Lone fra Rito.dk <info@rito.dk>
onsdag den 30. august 2017 kl. 11.33
Til: Chris Kleis Rasmussen

Bahne – Automatiseringer

Bahne.dk har eksisteret i mere end 50 år som detailforretning og lever stadig i bedste velgående – nu også på nettet!

Bahnes automatiseringer (triggers) hører til i den eksklusive ende, og er med til at sætte standarden for, hvordan automatiseringer burde være for alle.

Jeg vil gerne fremhæve 2 automatiseringer, hvor Bahne har ramt hovedet på sømmet:

1. Product interest:

En af deres automatiserede e-mails bliver sendt ud fra kundens interesse i et bestemt produkt. I eksemplet her, har 'Janne' f.eks. været inde på denne lys box x-antal gange, og det trigger et automatisk flow, hvor Bahne udsender en e-mail til den interesserede kunde.

Det er en rigtig spændende automatisering, eftersom Bahne kan være næsten 100% sikker på, at kunden har en hvis interesse i produktet. Det er lig med meget relevant indhold!

bahne
VELKOMMEN HJEM

HAY INTERIØR BOLIG BØRN MODE ACCESSORIES

Kære Janne

Vores mest populære produkter bliver i øjeblikket hurtigt solgt. Som service vil vi derfor høre dig, om du stadig er interesseret i dette produkt, da vi nu kun har et mindre parti tilbage.



Bahne galleri lysbox - 29,5 x 21,5 cm.

Bahne galleri lysbox med bogstaver.

Denne fine lysbox er en smart ide til at kombinere lampe med et statement. Det er bare om at være kreativ og finde det rigtige b...

~~199,95 kr.~~ **99,95 kr.**

[Se produktet igen](#)

bahne
VELKOMMEN HJEM

Måske blev du forstyrret? Vi har gemt din indkøbskurv

Hej Kate Pedersen

Vi kan se, at du ikke i første omgang nåede at få glæde af det, du lagde i din indkøbskurv. Som en lille ekstra service har vi gemt den til dig.

Din indkøbskurv

Vare	Stykpris
 Bahne galleri lysbox - 29,5 x 21,5 cm.	99,95 kr.
 Menu Bottle Grinder Kværn 2 stk. - small ash/carbon	349,95 kr.
 Fiveunits Angelie split buks - sort	399,00 kr.
Vis mine varer i kurven	

2. Tabt kurv (abandoned basket)

Bahne udsender også en anden effektiv automatiseret e-mail, der er lidt af en klassiker, der bare virker: Tabt kurv-triggermailen!

Den bliver udsendt, når en kunde har produkter i sin indkøbskurv, men som stadig mangler at fuldføre selve transaktionen. En e-mail som rigtig mange af vores kunder – inklusiv Bahne – har rigtig stor succes med.

B&O Play – Brand identitet i verdensklasse

B&O's legende lillebror "Play" har et univers på deres nyhedsbreve, der er tro overfor deres brand og generelle identitet.

Når du åbner et nyhedsbrev fra B&O Play, er du ikke et sekund i tvivl om, at det er B&O Play. Farverne, fontene, billederne, udtrykket og ja, det hele skrider af deres brand.

Det er let at forstå, og de fortæller en historie, som kunderne kan sætte sig ind i. Man kan se højttaleren stå i sin stue, eller man kan se sig selv gå rundt med deres høretelefoner på.

En disciplin, der ellers er svær at mestre, men det mener jeg, at B&O Play gør.



The Newsletter

Speakers Headphones Store

A NEW BEGINNING

Introducing the Spring/Summer 2017 Collection

Time to leave the old behind and embrace what's new.

Introducing the Spring/Summer 2017 Collection

Time to leave the old behind and embrace what's new.

Unfold a fresh and vibrant colour collection inspired by global trends. Featuring a limited edition of speakers, headphones and wireless earphones in new fashionable colours celebrating a new beginning.

Available in **selected stores** and online at **beoplay.com**

EXPERIENCE

Beoplay A1 Tangerine Red

Beoplay H4 Tangerine Grey

Cykelpartner – Produkter sælger produkter

Cykelpartner.dk er en af Danmarks førende webshops indenfor cykler og udstyr hertil.

Det er ikke tilfældigt, at jeg har valgt at vise deres nyhedsbrev lige efter B&O Plays. Disse to nyhedsbreve er nemlig VIDT forskellige.

En gammel tese indenfor e-commerce er; "produkter, sælger produkter". En tese, der har bevist sit værd rigtig mange gange, og lige præcis Cykelpartner har fundet stor succes i kombinationen af denne tese og deres nyhedsbreve.

Dét nyhedsbrev, jeg har taget udgangspunkt i, har intet mindre end 52 produkter i 2 kolonner.

Det er ikke altid tekstbaserede e-mails der vinder, og Cykelpartner har med garanti testet deres nyhedsbrev rigtig mange gange og fundet frem til, at denne model er den optimale for dem og deres kunder.

Spar 30-50% på køb og se vores mange populære nyheder



Snyd ikke dig selv for disse gode tilbud

Det er onsdag, det betyder vi igen har lagt en masse gode tilbud online. Se denne uges tilbud, hvor du igen kan spare mange penge på en lang række af vores populære produkter.

Se alle tilbud her

Denne uges tilbud



Polisport Bilby FFS - Cykelstol
- Stelmontering - Sort/Grå -
Testvinder

Vejl. pris: 499,00 DKK
~~Før: 349,00 DKK~~
NU 298,00 DKK

Du sparer 15%

Køb nu



**Barnestol Yepp Maxi Blå -
Testvinder**

Vejl. pris: 1.299,00 DKK
~~Før: 999,00 DKK~~
NU 879,00 DKK

Du sparer 12%

Køb nu

5

Helsebixen

– Tilbud og content synergi

Helsebixen.dk gør et godt stykke arbejde, når det kommer til at skabe synergi mellem deres tilbudskampanjer og deres content.

De har mere fokus salg i deres kampanjer på ugedagene, mens de i weekenden stiller skarpt på deres content.

Strategien er god, fordi de deler deres makrokonverteringer op i to.

Lørdag og søndag bliver brugt på at skabe værdi gennem deres blog og det content, der befinder sig der. Altså at skabe værdi for kunden, og samtidig skabe trafik til deres velproducerede content.

Ugedag:

Weekend:

SPORT 24 – Offensiv på den fede måde

SPORT 24 har en VIP-klub, som i sig selv er en super god ide. De tilbyder ekstra gode tilbud, mulighed for at komme foran i køen og alt man ellers forbinder med en kundeklub.

Tilmelder man sig denne VIP-klub, har man også automatisk sagt ja til at være en loyal og god kunde. Det er også et godt incitament for at må sende lidt ekstra gode tilbud din vej.

Denne mulighed benytter SPORT 24 sig af, og sender derfor en række gode tilbud, nyheder og andre gode sager ud til deres VIP-kunder.

Rigtig mange webshopejere stiller mange spørgsmålstegn ved hvor mange nyhedsbreve, man kan tillade sig at sende på ugentlig basis, og grænsen kan være svær at finde. Det er et spørgsmål, der ofte deler vandene, og jeg vil ikke hoppe på den ene side af vandet. Jeg vil blot opfordre til to ting:

1. Hold øje med dine afmeldinger. Find din smertegrænse i forhold til tilmeldte/afmeldte og justér derefter.
2. Gør som SPORT 24 og lav en kundeklub, hvor du indikerer hvor mange nyhedsbreve, du har tænkt dig at sende ud.

SPORT 24 VIP - Steffen Simonsen	Spar 400 kr. på løbesko fra Asics	tir. 12/09/2017 08.38
SPORT 24 VIP - Steffen Simonsen	Hold dig tør i regnen med regntøj og gummistøvler	lør. 09/09/2017 09.07
SPORT 24 VIP - Steffen Simonsen	Skynd dig! Spar op til 50% på badmintonudstyr!	fre. 08/09/2017 09.41
SPORT 24 VIP - Steffen Simonsen	Spar op til 1000 kr. på rygsække fra Mols	tor. 07/09/2017 10.36
SPORT 24 VIP - Steffen Simonsen	NYHED: Reebok "Be More Human" feat. Christop...	tir. 05/09/2017 08.31
SPORT 24 VIP - Steffen Simonsen	Spar 50% på løbehjul, rulleskøjter og skateboards	fre. 01/09/2017 09.03

7

Saxo – Personaliserede nyhedsbreve

Danmarks største webshop for bøger – Saxo.dk – gør et sublimt stykke arbejde, når det kommer til at sende relevante nyhedsbreve ud til deres kunder.

Baseret på din adfærd på deres webshop, sender Saxo nyhedsbreve med anbefalinger, som er relevante ud fra denne adfærd.

Du modtager derfor produktanbefalinger, som du reelt set er interesseret i.

Find din næste læseoplevelse blandt vores 15 mio. danske og engelske titler

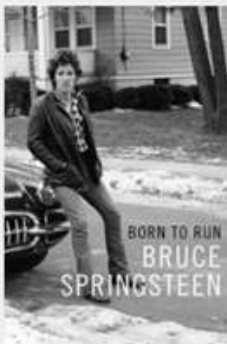
saxo Bøger E-bøger Lydbøger Kurser

Anbefalinger til dig



Hjertet er en ensom...
Carson McCullers

Bog: kr. 245,85



Born to Run
Bruce Springsteen

Bog: kr. 239,95

hobbii – Urgency

hobbii.dk har stor succes med deres online garnbutik og er rigtig dygtige til en meget bestemt disciplin i nyhedsbreve – Urgency (på dansk: haster).

De får (næsten) altid masseret et haste-budskab ind i deres nyhedsbreve, som har til formål at få deres kunder til at reagere hurtigt. En taktik der er gængs blandt e-commerce forretninger, men som hobbii gør ekstra godt.

Tager man et udsnit af deres seneste kampagner, indikerer de næsten alle sammen, at kunden har travlt, hvis man skal nå det gode tilbud de har sendt ud:

Dette er naturligvis blot deres emnelinjer. De formår også at implementere haste-budskabet i indholdet i deres nyhedsbreve:

Christian fra Hobbii	I dag sker det! 🔥
Christian fra Hobbii	Tiden rinder ud.. ⚡
Christian fra Hobbii	Gratis gave til de hurtigste ❤️
Christian fra Hobbii	Klar, parat.. START! 🔥
Christian fra Hobbii	Tilgiv mig chris! 🔥
Christian fra Hobbii	Du kan stadig nå det..! ⌚
Christian fra Hobbii	Husk dette inden mandag! 😬

I dag sker det! 🔥



Christian fra Hobbii <kundeservice@hobbii.dk>
torsdag den 14. september 2017 kl. 11.10
Til: Chris Kleis Rasmussen

Billigt garn til hele Danmark

Ingen billeder? [Web-version](#)



9
TIDER

40
MINUTTER

35
SEKUNDER

Så er det nu venner!

Sommeren slutter med et brag i aften!

I aften (torsdag) kl. 23.59 stiger priserne igen. Hvis du skal nå at gøre et sidste sommer-kup, SKAL det ske i dag 😊
VÆRS'GO! ❤️

[Gå til sommerudsalget >>](#)

Gælder kun DENNE weekend!

24 timer tilbage..

I dette eksempel, er det f.eks. med en nedtæller, som fortæller, hvornår tilbuddet udløber.

En rigtig stærk strategi, som jeg synes, hobbii.dk gør eminent.

Coop – Synergi mellem nyhedsbrev og webshop

Coop.dk er en af de tunge drenge, når det kommer til webhandel af dagligvarer. Deres webshop bliver bedre og bedre, og det samme gælder deres nyhedsbrev.

Rigtigt mange e-mail marketing-eksperter rundt omkring i verden har altid sagt, at ens nyhedsbrev skal minde så meget om din hjemmeside som muligt. Det skaber trykthed og synergi på de to platforme.

Det formår Coop at gøre rigtig fint. Coop.dk/shopping og deres nyhedsbrev hænger rigtig flot sammen og skaber netop den synergi, man gerne vil opleve som kunde.

Hjemmeside:



Nyhedsbrev

Der vil naturligvis altid være forskellige tilbud osv. på forsiden, men det kan man også komme til livs ved at lave landingssider til alle dine kampagner og skabe endnu mere synergi. Dog er rammen for coop.dk's nyhedsbrev den, der springer i øjnene.

Den minder om hjemmesiden på rigtig mange måder, og selv følelsen med familielivet og hverdagstingene hænger rigtig flot sammen.

Pixizoo – Produktanbefalinger som salgsværktøj

Pixizoo.dk er en af de førende webshops indenfor børn & baby kategorien. Deres nyhedsbreve er – ligesom deres hjemmeside – luftig og let, hvilket giver en rigtig dejlig fornemmelse, når man sidder og kigger på deres kampagner og deres webshop.

I deres nyhedsbreve bruger de anmeldelser af produkter, som en del af deres salgsværktøjer. De har endda formået, at gøre dette element personligt og legende.

PRODUKTANMELDELSE:

Vores kunde Nadja og hendes datter har testet Magformers 62

"..Min 3-årige datter venter spændt, mens jeg åbner æsken. Sættet består af trekanter, firkanter og pentagoner, som kan samles på utallige måder. Hvis ikke selv man har fantasien til at sætte brikerne sammen, så kan man kigge i den medfølgende modelbog fra Magformers."

[LÆS HELE ANMELDELSEN HER](#)



Flere anmeldelser af Lego opbevaring fra vores kunder

Ditte Karkov, 20. Marts 2017 ★★★★★

Mange timers underholdning for både børn og voksne. Min 3-årige søn bruger timer på at lege med det. Han bygger selv masser af forskellige figurer efter fri fantasi, men øver sig også på at bygge de figurer der er illustreret i det medfølgende hæfte. Han siger selv at det er hans yndlingslegetøj, hvilket må være den bedste anbefaling

Elma Jasmin, 21. Februar 2017 ★★★★★

Virkeligt fantastisk stykke legetøj. Vores børn kan ikke få nok af det og bruger timevis med det. Vi som forældre er blevet overrasket over vores børns kreative ideer. Fantasien har ingen grænser.

Mai-Britt Hansen, 06. August 2015 ★★★★★

Et skønt start sæt. Der kan bruges mange timer og kun fantasien sætter grænser for, hvad man kan bygge. Utrolig holdbart. Vi har haft Magformers i huset i 2,5 år og ikke en eneste er gået i stykker.

[Læs flere anmeldelser af Magformers](#)

Det understøtter den legende og personlige fornemmelse, man ellers får fra Pixizoo. I dette eksempel får du en anmeldelse af et bestemt stykke legetøj fra en kunde med et 3-årigt barn.

Det hele passer bare rigtig godt sammen.

Den personlige vinkel, billedet fra et hjem, billede af legetøjet, de ekstra anmeldelser lige under og det faktum, at en kunde skriver en god og personlig anmeldelse.

Flot stykke arbejde af Pixizoo.dk!



Og hvad med fremtiden...?

Den er lys. Set med vores briller. For status er, at vi sagtens kan følge med herhjemme, men vi skal passe på ikke at hvile på laurbærbladene, for det går stærkt derude.

Flere og flere udnytter de mange muligheder, der i dag er, for at bruge fx data, produktanbefalingsalgoritmer og brugeradfærd til at skabe personlig og segmenteret kommunikation til den enkelte via marketing automation. Så selvom 'Amazon-monsteret' rygtes/frygtes lige om hjørnet, bør vi tage udfordringen op med kampgejst.

Her i Aarhus Nord har vi en klar ambition om, at vi altid skal være forrest i bussen og være med til at sætte kursen. Det er dér, det er sjovest – og dér, pengene er gemt.



Skrevet af Ole Dalgas, Marketing Manager i Heyloyalty. Ole er optaget af digital marketing og har +20 års erfaring inden for bl.a. loyalitet, e-mail marketing automation.