

The Weekly Empowerment



Ein gutes Dutzend Erfolgsfaktoren gibt es, die die Lesequote eines Newsletters erhöhen. Das Abmeldungs-Prozedere zählt zwar nicht zu den allerwichtigsten, doch grobe Fehler sollten sich Unternehmen dabei nicht leisten ...

Erfolgreich gelöscht

Die Anzahl der Newsletter, die von Unternehmen an ihre Kunden versendet werden, nimmt – gefühlt – weiterhin zu. Leider steigt die Anzahl der richtig guten

Newsletter nicht im gleichen Mass. Dies zeigt sich an vielen Stellen einer Newsletter-Dienstleistungskette – auch bei dem, was ein Leser erlebt, wenn er sich abmeldet.

Allzu häufig tritt durch das Abmelden ein Systemfehler auf und die Kommunikation endet abrupt. Wenn Sie doch weitergeht, ist von der Corporate Identity des Unternehmens nicht mehr viel zu erkennen. Ohne jede grafische Gestaltung erscheint meistens eine letzte Mitteilung:

- *Wir haben Sie erfolgreich gelöscht* zählt zu den richtig schwachen Texten, die versendet werden. *Danke für Ihre Abmeldung, unscript ok* oder *Sie wurden gelöscht* klingen nicht viel besser.

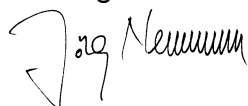
Imagefördernd ist das nicht gerade. Genauso wenig wie das unerlaubte Weitergeben von Newsletter-Adressen. Im Juni habe ich nicht schlecht gestaunt! Am Tag, an dem ich den Newsletter des Retail-Forums 2013 erhielt, schrieb mich ein Basler Shoppingcenter an, dem ich meine Adresse nicht mitgeteilt hatte. Scheinbar hatte die Werbeagentur die Newsletter-Adressen falsch verwendet, scheinbar. Ich finde, dass solch eine unerlaubte Adressweitergabe mit dem Lesen von mindestens 200 miesen Abmelde-Mitteilungen bestraft werden sollte.

Machen Sie's besser!

Löschen Sie Ihre Kunden nicht einfach, fragen Sie nach dem Abmeldegrund. Danken Sie Ihren Kunden nicht fürs Abmelden, sondern für deren Lesetreue. Und verbessern Sie Ihren Newsletter genauso konsequent wie viele andere Marketing-Tools. Im September können Sie dies übrigens – wie jedes Jahr- einmal mit uns tun, im Seminar *Erfolgreiches Newsletter-Marketing* in Luzern. Informationen finden Sie unter www.nzp.ch/seminare.

Nimmermüde und innovative Grüsse!

Ihr Jörg Neumann



joerg@nzp.ch