

Eine Abo-Mailing Idee für Sie!

1 Aufmerksamkeit

Veröffentlichen Sie in möglichst vielen Kanälen – von Social Media bis zur gedruckten Zeitung bzw. Zeitschrift (mit QR-Code!) Ihre neue Aktion «Gratis-Abo-Freitag». Beachten Sie: Viel hilft viel, besonders online. Wer sich anmeldet, bekommt 1, 2 oder 4 Wochen lang Ihren Titel gratis geliefert oder als ePaper. Der Link führt zu einer Anmeldeseite, wo die persönlichen Daten inklusive E-Mail eingegeben werden. Das Abo verlängert sich **nicht** automatisch.

2 E-Mail-Adressen sammeln

Auf der Landingpage sammeln Sie massenweise E-Mail-Adressen. Wenn Sie offensiv und mit guten Gründen («Weiter automatisch Rabattinformationen erhalten») darum bitten, auch mit Doppel-Opt-In. Über die Dauer der Aktion informieren Sie die Teilnehmer

über Ihre gut konzipierten Aboangebote und offerieren zum Ablauf der Testphase ein Abo mit einem unschlagbaren Rabatt für die ersten 4 Wochen der Laufzeit, z.B. 1 Euro pro Woche,

3 Das können Sie erwarten

Je nach der Anzahl der Kanäle und Einfachheit Ihres Teilnahme-Formulars können Sie sich auf regen Zuspruch einrichten. Danach ist es eine Sache der Angebote und der Argumentation wie viele TesterInnen Sie umwandeln werden: 10, 20 oder 30 Prozent. Schließlich bleiben Ihnen auf jeden Fall die neu gewonnenen E-Mail-Adressen, die an sich einen hohen Wert für Ihr Marketing haben.

Los geht's!