

# E-MAIL-MARKETING-TIPPS



AVNEET KUMAR SINGLA

# ***E-Mail-Marketing-Tipps***

## **Avneet Kumar Singla**

**Copyright © Avneet Kumar Singla 2020-2030**

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form oder auf irgendeine Weise, einschließlich Fotokopieren, Aufzeichnen oder anderen elektronischen oder mechanischen Methoden, reproduziert, verbreitet oder übertragen werden, außer im Fall von kurzen Zitaten bei kritischen Überprüfungen und bestimmten anderen nichtkommerziellen Verwendungen, die nach dem Urheberrecht zulässig sind. Für Berechtigungsanfragen schreiben Sie an den Herausgeber unter der folgenden Adresse: "Achtung: Berechtigungskordinator".

**Avneet Kumar Singla**

**avneetsingla223@gmail.com**

### **Haftungsausschluss**

Es wurde angemessene Sorgfalt darauf verwendet, dass die in diesem Buch enthaltenen Informationen korrekt sind. Der Leser sollte jedoch verstehen, dass die bereitgestellten Informationen keine technologische, rechtliche, finanzielle oder professionelle Beratung jeglicher Art darstellen. Alle ausdrücklichen oder stillschweigenden Garantien werden hiermit ausgeschlossen. Durch die

Verwendung dieses Produkts oder anderer verbundener Produkte wird die Richtlinie „Keine Haftung“ akzeptiert. Wenn Sie mit dieser Richtlinie nicht einverstanden sind, dürfen Sie diese Produkte nicht verwenden oder vertreiben. Weder der Autor, der Herausgeber noch der Vertreiber dieses Materials haften für Verluste oder Schäden (einschließlich, ohne Einschränkung, Folgeschäden oder -schäden), die direkt oder indirekt aus der Verwendung dieser Produkte entstehen.

# Contents

[Werbung, Nicht Zu Spammen](#)

[Effizientes E-Mail Marketing](#)

[E-Mail-Marketing-Fehler](#)

[E-Mail-Marketing-Ansatz](#)

[Zusammenführung von E-Mail-Marketing mit anderen Arten von Marketing](#)

[E-Mail-Marketing mit E-Newsletter](#)

[Bewertung Ihres E-Mail-Marketings](#)

[Holen Sie sich Unterstützung bei Ihrer E-Mail marketing Kampagne](#)

[Wie kann Ihr Unternehmen von E-Mail-Marketing profitieren?](#)

[Ist E-Mail Marketing Das Richtige Für Ihr Unternehmen?](#)

[Ist Ihr E-Mail-Marketing Spam?](#)

[Funktioniert Ihr E-Mail Marketing?](#)

[Marketing Effektiv Mit E-Mail](#)

[Organisieren Sie Ihre E-Mail-Marketing-Kampagne](#)

[Erreichen Ihrer Zielgruppe Im E-Mail Marketing](#)

[Subtiles E-Mail-Marketing](#)

[Die Reaktion Auf Ihr E-Mail Marketing](#)

[Die richtigen Inhalte für Ihr E-Mail Marketing](#)

[E-Mail-Marketing Verstehen](#)

[Verwenden von Werbung im E-Mail-Marketing](#)

[Erstellen von E-Mail-Listen für Marketingkampagnen](#)

[Wenn E-Mail-Marketing nicht Funktioniert](#)

[Wenn E-Mail-Marketing Nicht Ausreicht](#)

[Wann Beenden Sie Ihre E-Mail-Marketingkampagne](#)

[Warum Nicht E-Mail-Marketing?](#)

[Mundpropaganda Marketing Von E-Mail Marketing](#)

## ***Werbung, Nicht Zu Spammen***

Es gibt einen sehr dünnen Unterschied zwischen Werbung und spam und leider verstehen viele Unternehmer den Unterschied zwischen den beiden nicht. Dies ist wichtig, denn während eine schnelle, gut gepflanzte internet-marketing-Kampagne dazu beitragen kann, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden treu zu halten, wird spam wahrscheinlich neue Kunden und bestehende Kunden

entfremden. Dies kann sehr schädlich für die Gewinnmargen für Unternehmer sein.

Banner-anzeigen sind eine der beliebtesten Strategien, die einen internet-marketing-plan begleiten. Diese anzeigen sind normalerweise anzeigen, die oben auf websites angezeigt werden und sich über die Breite der website erstrecken. Es ist von diesem Aussehen, dass name banner-anzeigen bekam, aber eigentlich banner-anzeigen können anzeigen in einer Vielzahl von verschiedenen Größen und Formen beziehen, die in einer Vielzahl von verschiedenen Standorten auf einer website erscheinen. In vielen Fällen kauft der Geschäftsinhaber Werbeflächen auf diesen websites, die Bannerwerbung kann jedoch auch als Teil einer Austausch-oder affiliate-Marketingkampagne platziert werden. Bannerwerbepörsen sind solche Situationen, in denen jeder Geschäftsinhaber eine Bannerwerbung auf seinen websites veröffentlicht, als Gegenleistung für einen anderen Geschäftsinhaber, der seine Bannerwerbung auf den anderen websites veröffentlicht. Diese Vereinbarungen können einzeln zwischen Unternehmern mit ergänzenden Unternehmen oder im Rahmen eines von Dritten erleichterten Austauschs geschlossen werden. Im Falle von affiliate-marketing veröffentlicht und wirbt ein affiliate für sein Unternehmen als Gegenleistung für eine Entschädigung, wenn die Bannerwerbung einen gewünschten Effekt erzielt, Z. B. das generieren von website-traffic oder das generieren eines Verkaufs. Die Bedingungen dieser Vereinbarungen sind im Voraus festgelegt und basieren in der Regel auf einer pay-per-print, pay-per-click oder pay-per-sale-oder lead-Skala.

Nachdem Sie nun verstanden haben, was Bannerwerbung ist, ist es auch wichtig zu verstehen, wie Sie überstrapaziert werden können und als spam erscheinen. Das platzieren Ihrer Bannerwerbung auf einigen websites, die möglicherweise Besucher anziehen, die Ihrer Zielgruppe