

+++++

SCORE-LETTER Nr. 03 (Ausgabe Oktober 01)

Newsletter zum Thema Klassisches- und Online-Marketing
– erscheint monatlich seit August 2001

+++++

Herausgeber: Score Marketing Stäfa, Christoph Portmann

+++++

Sehr geehrte Score-Letter Abonnenten

Dies ist eine weitere Ausgabe des Score-Letter, der monatlich erscheint und Sie regelmässig über Neuigkeiten, Entwicklungen und Trends von der Marketingfront informiert. Mit dieser Ausgabe beenden wir die kleine Serie zum Thema E-Marketing. In den nächsten Ausgaben werden wir uns wieder vermehrt dem klassischen Marketing widmen. E-Marketing ist aber nicht vom Tisch, ganz im Gegenteil. Die Möglichkeiten des Marketing via Internet sind vielfältig und gehören in jeden modernen Marketing-Mix. Wir werden die Entwicklungen beobachten und Sie auf dem Laufenden halten.

Jede Ausgabe des Score-Letter behandelt ein Schwerpunktthema. Wünsche und Anregungen dazu sind jederzeit herzlich willkommen: <mailto:info@ScoreMarketing.ch>

Inhalt

+++++

Schwerpunktthema: > Newsletter <

- 1 EINFÜHRUNG
- 2 VORTEILE DES NEWSLETTER
- 3 DEN AUFWAND NICHT UNTERSCHÄTZEN
- 4 DIE ERFOLGSFAKTOREN
- 5 DER BUCHTIPP ZUM THEMA
- 6 WETTBEWERB
- 7 SEMINAR-PROGRAMM
- 8 AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER NR. 04 / NOVEMBER 2001

+++++

1 EINFÜHRUNG

Für Unternehmen gehört es heute zum guten Ton, im Internet mit einer Website vertreten zu sein. Wer von Internet-Auftritt spricht, der meint meist die Homepage. Ist die Website jedoch Teil des Marketing-Mix, darf man auf keinen Fall die E-Mail als Kommunikations- und Werbeinstrument vergessen. E-Mails als Newsletter auf der Basis von Mailinglisten werden in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen. Das gilt für Unternehmen aller Grössenordnungen, vom Konzern bis zum Ein-Mann-Betrieb. Unter dem Motto "Push statt

Pull" können über E-Mails zielgruppenorientiert Kunden kontaktiert werden - und das zu konkurrenzlos niedrigen Kosten.

+ + + + +

2 VORTEILE DES NEWSLETTR

Die Vorteile des Newsletter sind schnell umrissen, denn sie basieren grundsätzlich auf denen des E-Mail (siehe dazu auch Score Letter 02 unter <http://www.scoremarketing.ch/aktuell/> im Newsletter Archiv.)

Dieses hat die Kommunikation zwischen Unternehmen und Ihren Kunden in den letzten Jahren revolutioniert. Genau so der Newsletter in seinem Bereich: Während früher regelmässige Kundeninformationen oder gar Kundenzeitschriften grossen, finanzkräftigen Unternehmen vorenthalten war, ist es heute auch für KMUs mit beschränkten Budgets möglich, seine Kunden regelmässig und professionell zu informieren. Wie E-Mail, ist auch der Newsletter zum unverzichtbaren Instrument des Marketing-Mix von vielen, modernen Unternehmen geworden. Gegenüber einer gedruckten Kundenzeitschrift hat er verschiedene Vorteile:

- > Schnelligkeit und Flexibilität
- > geringe Herstellungskosten
- > keine Versandkosten
- > Zweiweg-Kommunikation ohne Medienbruch
- > schont Ressourcen (Papier / Druck / Transport / Entsorgung)

+ + + + +

3 DEN AUFWAND NICHT UNTERSCHAETZEN

Ihre Kunden werden Ihren gutkonzipierten Newsletter sicher bald nicht mehr missen wollen. Wie oft soll er aber erscheinen, um die Nerven des Empfängers nicht unnötig zu strapazieren? Sicher ist, dass ein unregelmässiges Erscheinen einen unprofessionellen Eindruck hinterlässt. Das regelmässige Erscheinen wird von Ihrem Kunden- und Interessentenkreis positiv empfunden. Wir empfehlen kleinen und mittleren Unternehmen, ihren Newsletter höchstens 14-täglich, besser monatlich heraus zu geben.

Unterschätzen Sie auf keinen Fall den Aufwand für die Erstellung eines guten Newsletter. Ihre Kunden werden ihn nur dann aufmerksam lesen und den Inhalt schätzen, wenn sie davon einen echten Nutzen haben. Für die Recherchierung des Inhaltes, das Schreiben und den Versand des vorliegenden Newsletter wurden ca. 8 Stunden investiert. Recht viel werden Sie sagen, aber im Vergleich zum zeitlichen Aufwand für die Herstellung einer gedruckten Version durchaus vertretbar.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.ScoreMarketing.ch/aktuell> - unter E-Mail und Newsletter.

+ + + + +

4 DIE ERFOLGSFAKTOREN AUF EINEN BLCK

- Interaktionsmöglichkeit: Nutzen Sie den Newsletter, um mit Ihren Kunden in Dialog zu treten. Bauen Sie Hyperlinks in Ihren Newsletter ein, über die der Leser direkt auf Ihre WebSite gelangt oder Ihnen direkt ein E-Mail senden kann. Je mehr Sie den Kontakt zu Ihren Kunden pflegen, umso weniger geraten Sie in Vergessenheit. Interessenten werden zu Kunden und Kunden zu Stammkunden.

- Korrektes Erscheinungsbild: Achten Sie unbedingt auf das Erscheinungsbild, die Rechtschreibung und die Grammatik in Ihrem Newsletter. Der NL ist ein wichtiger Imagebuilder und zentrales Bestandteil Ihrer Firmen-Kommunikation (Corporate Communication) und untersteht wie alle Werbe- und Kommunikationsmittel strikte dem Firmen-Erscheinungsbild (Corporate Design).

- Regelmässiges Erscheinen: Wie oben beschrieben, sollte Ihr Newsletter möglichst regelmässig erscheinen. Ideal scheint für KMUs eine Frequenz von 12 Ausgaben pro Jahr.

- Sonderangebote, Schnäppchen: Der Nutzen und die Attraktivität Ihres Newsletters steigt für den Leser sprunghaft an, wenn Sie ihm exklusive Informationen oder Angebote, die nur einem erlesenen Kreis von Empfängern / Kunden zugänglich sind, anbieten.

Eine Checkliste, wie Sie ihren eigenen Newsletter konzipieren können, finden Sie unter <http://www.ScoreMarketing.ch/aktuell> - unter E-Mail und Newsletter.

+ + + + +

5 DER BUCHTIP ZUM THEMA

Buchtitel: Newsletter und Mailinglisten

Autor: Karina Matejcek

Verlag: Ueberreuter Wirtschaftsverlag

ISBN: 3-7064-0640-3

Preis: CHF 47.90 (exkl. Porto)

Inhalt - Zusammenfassung:

Neben E-Mails ist der Newsletter ein Marketinginstrument, das in Zukunft immer mehr Bedeutung erlangen wird, und zwar für Unternehmen aller Grössenordnungen vom Konzern bis zum Ein-Mann-Betrieb. Unter dem Motto Push statt Pull können über die Anwendung von E-Mail zielgruppenorientierte Marketing-Massnahmen zu unschlagbar geringen Kosten gesetzt werden.

Meine persönliche Bewertung: ***** (fünf von maximal fünf Sternen)

Das Buch kann per E-Mail einfach und schnell bestellt werden. <mailto:info@buchundco.ch> oder besuchen sie die WebSite <http://www.buchundco.ch> und informieren Sie sich über das umfangreiche Angebot.

+ + + + +

6 WETTBEWERB

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Mail oder Anruf genügt.

Es grüsst Sie freundlich

Christoph Portmann und das Score Marketing Team

SCORE Marketing
Analysieren.Planen.Umsetzen.

Dorfstrasse 2
CH - 8712 Stäfa

Telefon +41 1 928 32 00
Fax +41 1 928 32 01

E-Mail <mailto:chportmann@ScoreMarketing.ch>
Internet <http://www.ScoreMarketing.ch>
