



Der eigene Auftritt am Markt: Kostengünstig und trotzdem wirkungsvoll

"Selbstvermarktung" oder "PR in eigener Sache" - davon hören und lesen Sie fast täglich. Und als Freelancer oder Unternehmer ist Ihnen längst klar, wie wichtig der Auftritt am Markt ist, um in regelmäßigen Abständen auf die eigene Leistung aufmerksam zu machen. Bei bestehenden Kunden in gleichem Maße wie bei Ihren "Wunschkandidaten".

Sie wissen allerdings auch, dass ein professioneller Marketing-Auftritt Geld kostet. Die Ideen für Ihre Website, die haben Sie schon lange im Kopf - nur ihr derzeitiger Kontostand, der macht nicht mit. Kein Problem. Kümmern Sie sich zunächst um ein Marketinginstrument, das weder viel Zeit noch viel Geld kostet: um das **Email-Marketing**.

Tappen Sie dabei jedoch nicht in die üblichen Email-Fallen. Lesen Sie die Tipps, die wir **als Download** für Sie zusammen getragen haben - dann kann beim nächsten Mausklick nichts mehr schief gehen:

- Eine Email ist schneller geschickt als geschrieben: Lassen Sie sich Zeit beim Schreiben. Achten Sie auf Groß- und Kleinschreibung, auf Flüchtigkeitsfehler - am besten, wenn Sie sich die Mail nochmal vorlesen, bevor Sie auf "Senden" klicken
- Sprechen Sie Ihren "Empfänger" wann immer möglich direkt mit seinem Namen an: "Sehr geehrte Damen und Herren" ist zu unpersönlich und wirkt nach Massenmail.

- Machen Sie sich die Mühe und finden Sie die Emailadresse Ihres Wunschartes heraus. Mails an "info@,,," verschwinden schnell im elektronischen Postkorb - weil sich keiner von den Empfängern zuständig fühlt.
- Für Sie gilt: Qualität vor Quantität! Suchen Sie sich Ihre Empfänger aus, indem Sie sich fragen, wen Sie mit Ihrem Angebot/ Ihrer Email erreichen wollen. Manche Unternehmen oder Kunden in Ihrem bisherigen Verteiler passen vielleicht gar nicht zu Ihnen?! Scheuen Sie sich nicht, solche Adressen zu löschen - und investieren Sie lieber in die Recherche. Je mehr Sie über Ihren Ansprechpartner wissen, desto gezielter sind die Formulierungen in Ihrer Mail
- Ein "no-go" für Sie als "Email-Profi": Eine Serienmail mit CC-Funktion zu schicken. Das garantiert Ihnen eins: Ihre Mail landet ungelesen im Postkorb! Wenn Sie eine Mail schicken, deren Inhalte auf mehrere Adressaten passen, dann zumindest – wenn schon nicht personalisiert - mit "Blind Copy"-Funktion
- Machen Sie Ihrem Gegenüber direkt klar, wer Sie sind. Ihre Email sollte immer mit "Signatur" sein - das heißt, nicht nur mit Ihrem Namen, sondern auch mit Anschrift, Emailadresse, Telefonnummer ...
- Achten Sie penibel auf den Inhalt: ist er wirklich interessant für den Adressaten? Bieten Sie ihm Nutzwert? Wichtiges Wissen? Oder betreiben Sie nur Werbung für sich selbst? In letztem Fall: Mail nicht schicken. Denn solche Mails sind wertloser Mail-Müll, der ungelesen im Papierkorb landet!

Legen Sie los! Emails können Wunder wirken, wenn Sie zielgerichtet sind.

In Ihrem Fall wird sich der Empfänger freuen - und zwar darüber, dass er endlich eine maßgeschneiderte Nachricht in seinem Posteingang hat.

TIPP: Email-Profis, die Mailings, Newsletter und Co. schon längst als "Marketingtool" für sich entdeckt haben, finden unter www.absolit.de umfangreiche und spezifische Infos zum E-Marketing - angefangen bei der passenden Software, über Aufbau von Newslettern und Literaturtipps. Viel Spaß beim Recherchieren