

Newsletter? Es wird höchste Zeit – hier ist, warum!

Präsentiert von Mireille van Reenen

12

Inhalte planen: Ihr Content- Kalender

Probieren Sie verschiedene
Newsletter aus und testen Sie,
was bei Ihrer Zielgruppe
ankommt



Bleiben Sie bei Ihrer Frequenz, aber testen Sie Themen und Stil

Frequenz

Täglich

Wöchentlich

zweiwöchentlich

monatlich

usw.

Stil / Ton

Aktualisierungen

Lustige Fakten

Werbeaktionen

Inspirierend

Philosophisch

Nützliche
Informationen

usw.

Themen

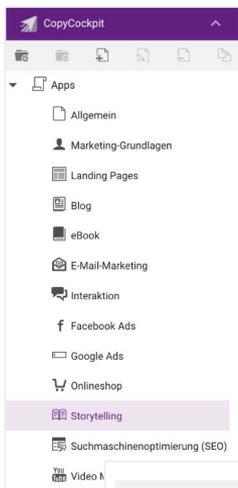
Über Ihre Produkte &
Dienstleistungen

Über die
(Teil-)Probleme
Ihrer Kunden (z. B.
Erfahrungen
anderer)

Über mögliche
Lösungen

usw.

Nehmen Sie verschiedene Blickwinkel für Ihr Thema ein



- Zukunft: Wie wichtig es ist in die Zukunft zu investieren und welche Chancen sich dadurch eröffnen
- Wissen: Wie stark das Wissen über Online-Marketing die Unternehmensentwicklung beeinflussen kann
- Konkurrenz: Wie wichtig es ist, die Konkurrenz im Auge zu behalten und sich stetig weiterzuentwickeln
- Probleme: Wie sich Online-Marketing-Probleme im täglichen Business-Alltag manifestieren können
- Chancen: Wie sich Chancen im Bereich Online-Marketing ergeben und wie diese genutzt werden können

vor 15 Minuten

- Selbstbestimmt: Wie man sich durch den Online Kurs selbstbestimmt entwickeln kann
- Einfach: Warum es für Unternehmer so wichtig ist einfaches Online Marketing zu lernen
- Verständlich: Wie unser Kurs aufgebaut ist und warum er für Unternehmer verständlich ist
- Erfahrung: Wie wichtig die Erfahrung von Online Marketern für den Erfolg ist
- Umsetzbarkeit: Wie unsere Online-Kurse Unternehmern helfen können, ihr Wissen sofort in die Praxis umzusetzen

vor 15 Minuten

- Erfolg: Wie Online-Marketing dabei hilft, die eigenen Ziele zu erreichen
- Wettbewerb: Wie Online-Marketing den Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschafft
- Qualität: Wie die Qualität der eigenen Leistungen durch Online-Marketing verbessert wird
- Kundenbindung: Wie Online-Marketing dabei hilft, die Kunden an das Unternehmen zu binden
- Umsatzsteigerung: Wie Online-Marketing dabei hilft, den Umsatz zu steigern

- Bauchgefühl: Wieso wir unserem Bauchgefühl mehr vertrauen sollten, wenn es um Marketingentscheidungen geht
- Kreativität: Wie wichtig Kreativität im Online-Marketing ist und wie man sie fördern kann
- Analyse: Wie die richtige Datenanalyse den Erfolg eines Online-Marketings beeinflussen kann
- Zielgruppe: Warum es so wichtig ist, seine Zielgruppe gut zu kennen, wenn man online erfolgreich sein will
- Konkurrenz: Wie man durch Online-Marketing die Konkurrenz ausstechen kann

vor 15 Minuten

- Business: Die 5 wichtigsten Online-Marketing-Strategien für Unternehmer
- Erfolg: Wie man mit Online-Marketing erfolgreich wird
- Wissen: Wie wichtig es ist, sich im Online-Marketing ständig weiterzubilden
- Konkurrenz: Warum Konkurrenz beim Online-Marketing kein Problem ist
- Zukunft: Wie sich das Online-Marketing in Zukunft entwickeln wird

vor 16 Minuten

- Tier: Wie du dein Unternehmen wachsen lässt, damit es stark und erfolgreich wird
- Pflanze: Wie du dein Unternehmen mit der richtigen Pflege und dem nötigen Wachstumspotential zum Erfolg führst
- Wind: Wie du mit Online-Academy das Rückenwind hast, das du brauchst, um erfolgreich zu sein
- Feuer: Wie wir dir dabei helfen, dein Unternehmen zum Brennen zu bringen und damit erfolgreich zu sein

Beispiel Blickwinkel

Themen den Kursen (in jedem Newsletter 1 Thema beleuchten)

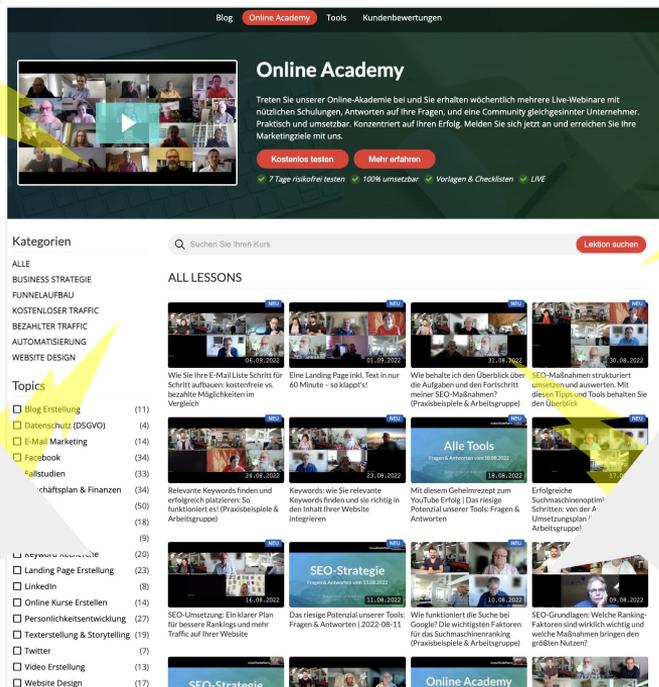
Blickwinkel #1

Merkmale: umsetzbar, bewährt, usw.

Blickwinkel #3

Teilprobleme Kunden

Blickwinkel #4



The screenshot shows the 'Online Academy' website. At the top, there's a navigation bar with 'Blog', 'Online Academy', 'Tools', and 'Kundenbewertungen'. Below this is a hero section with a video player and the text: 'Treten Sie unserer Online-Akademie bei und Sie erhalten wöchentlich mehrere Live-Webinare mit nützlichen Schulungen, Antworten auf Ihre Fragen, und eine Community gleichgestimmter Unternehmer. Praktisch und umsetzbar, konzentriert auf Ihren Erfolg. Melden Sie sich jetzt an und erreichen Sie Ihre Marketingziele mit uns.' There are two buttons: 'Kostenlos testen' and 'Mehr erfahren'. Below the hero section, there are statistics: '7 Tage riskofrei testen', '100% umsetzbar', 'Vorlagen & Checklisten', and 'LIVE'. The main content area is titled 'Kategorien' and lists various topics like 'BUSINESS STRATEGIE', 'FUNNELAUFBAU', 'KOSTENLOSER TRAFFIC', etc. There's also a 'Topics' section with checkboxes for 'Blog Erstellung', 'Datenschutz (DSGVO)', 'E-Mail Marketing', 'Facebook', 'Fallstudien', 'Geschäftsplan & Finanzen', 'Keyword Recherche', 'Landing Page Erstellung', 'LinkedIn', 'Online Kurse Erstellen', 'Persönlichkeitsentwicklung', 'Texterstellung & Storytelling', 'Twitter', 'Video Erstellung', and 'Website Design'. The 'ALL LESSONS' section displays a grid of lesson thumbnails with titles like 'Wie Sie Ihre E-Mail Liste Schritt für Schritt aufbauen...', 'Eine Landing Page inkl. Text in nur 60 Minuten...', 'Wie behalte ich den Überblick über die Aufgaben...', 'SEO-Maßnahmen strukturiert umsetzen...', 'Alle Tools', 'Relevante Keywords finden...', 'Keywords: wie Sie relevante Keywords...', 'Mit diesem Geheimrezept zum YouTube Erfolg!', 'Erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung...', 'SEO-Strategie', 'Das riesige Potenzial unserer Tools...', 'Wie funktioniert die Suche bei Google?', and 'SEO-Grundlagen: Welche Ranking-Faktoren...'. A search bar is visible at the top right of the lessons section.

Blickwinkel #2

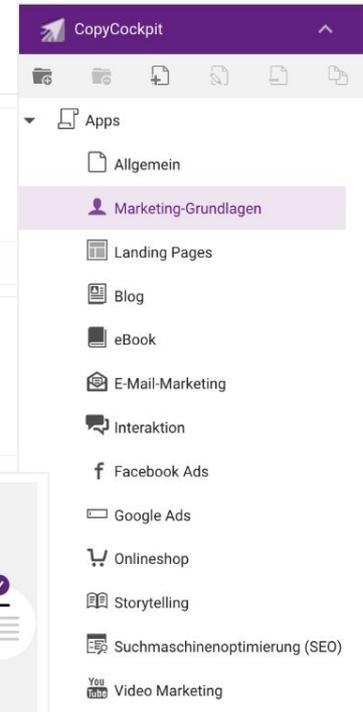
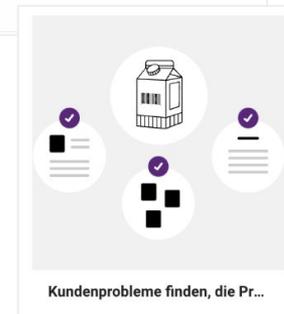
Ziele erreichen (z.B. Neukundengewinnung)

Blickwinkel #5

In jedem Newsletter ein Tipp oder so 'verschenken'

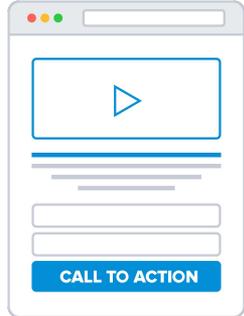
Brainstormen Sie verschiedene Probleme, die Ihre Kunden haben könnten

<ul style="list-style-type: none">- Online-Marketing-Strategien sind nicht klar- Unzufriedenheit mit dem aktuellen Wachstum des Unternehmens- Ineffektive Online-Marketing-Aktivitäten- Keine Ahnung, wo und wie man anfangen soll, mit Online-Marketing	<ul style="list-style-type: none">- Unzufrieden mit dem aktuellen Wachstum- Unzufrieden mit dem aktuellen Gewinn- Online-Marketing-Kenntnisse sind unzureichend- Praktische Online-Marketing-Strategien fehlen
<p>Gerade eben</p>	
<ul style="list-style-type: none">- Unzufrieden mit dem aktuellen Wachstum- Gewinne stagnieren- Online-Marketing-Aktivitäten sind ineffektiv- Zeit und Ressourcen werden in Marketingaktivitäten investiert, die keine Ergebnisse liefern	<ul style="list-style-type: none">- Zu wenig Neukunden- Zu wenig Reichweite- Zu hohe Kosten für Werbung- Schlechte Werbekampagnen- Mangel an Wissen, wie Google Werbung funktioniert
<p>Gerade eben</p>	



Brainstormen Sie verschiedene Formen, in die Inhalte übertragen werden könnten

Trainingsvideo



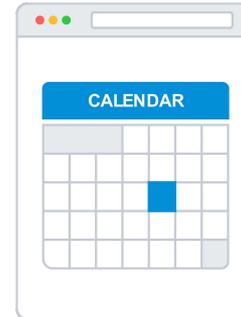
Quiz Umfrage



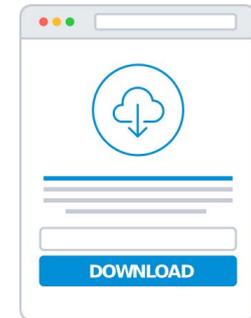
Webinar



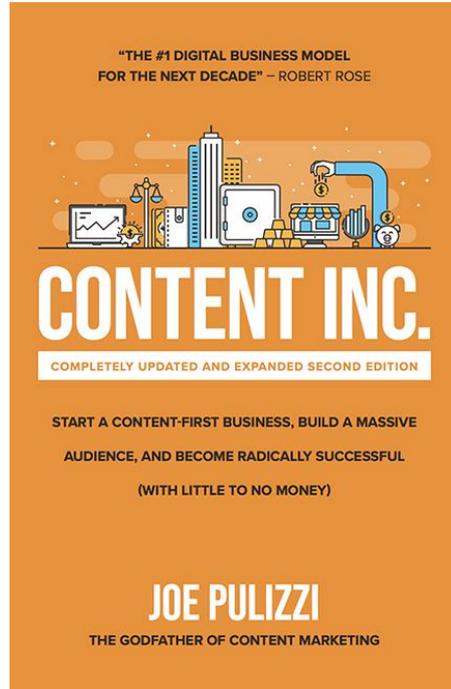
Kalendertool



Download



Noch etwas dazu von 'Content Marketing Guru' Joe Pulizzi



Weitere Tipps zum Erstellen von Inhalten

- Listen Sie die Inhalte auf, die Sie **bereits haben** (“Content-Audit”): Typ, Menge, Details, usw.
- Brainstormen Sie **50 Fragen**, die Ihre Leser / Zuschauer haben könnten: Die ultimative Content-Strategie ist Zuhören
- Erhalten Sie **Updates** über Google Alerts, Hashtags etc. zu Ihrem Thema
- Analysieren Sie Ihre **Analysen** (z. B. Google Analytics: Welche Themen gefallen den Leuten auf Ihrer aktuellen Website)

Was ist zu tun, wenn Sie stecken bleiben?

- Es geht um Ihre **Kunden**
- Produzieren Sie weiter und bleiben Sie **konsequent**
- Das Ziel ist es, ein **Publikum** zu erschaffen, nicht nur Inhalte
- **Vermarkten** Sie Ihre Inhalte
- Sie benötigen einen **Standpunkt**, um sich als Experte zu positionieren
- Planen Sie im Voraus & haben Sie einen **Prozess**
- Jedes Stück sollte einen **Call-to-Action** haben
- Holen Sie sich einen guten **Redakteur**

Das Wichtigste:

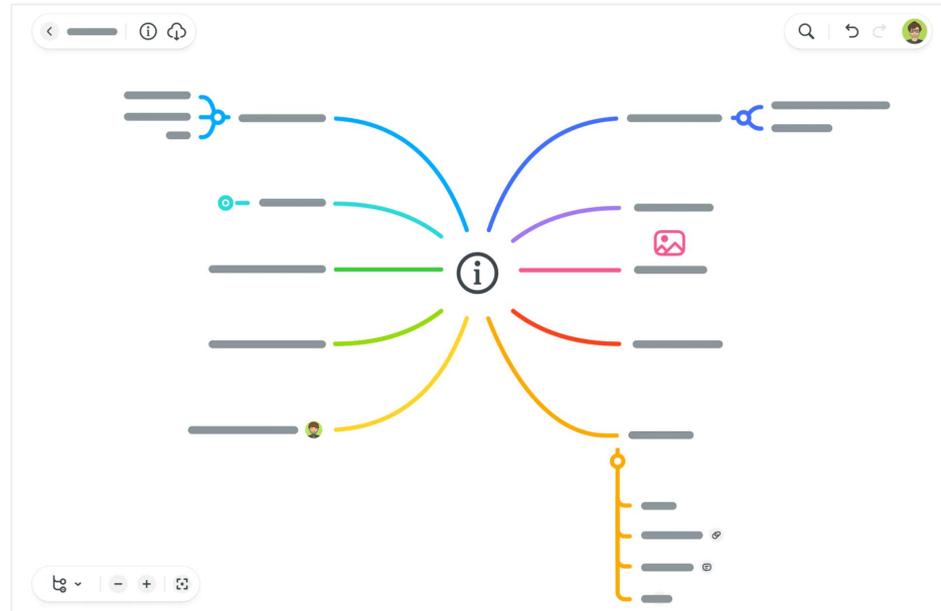
**Setzen Sie es konsistent um!
Liefern Sie jeden ... einen neuen Beitrag**

Joe Pulizzi

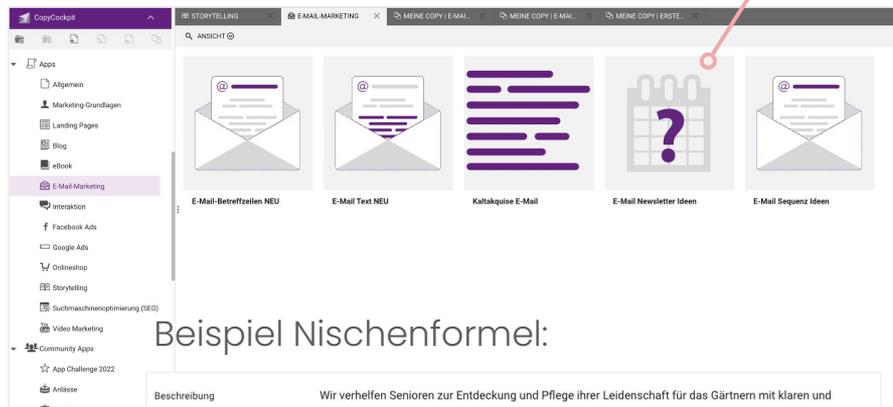
Verwenden Sie ein Tool wie Mindmaps, um Ihre Ideen zu brainstormen

Zum Beispiel:

- Ihre Themen / Produkte & Dienstleistungen
- Blickwinkel
- Kundenprobleme
- Formen (Quiz, Downloads, usw.)
- Mögliche Kundenfragen
-



CopyCockpit E-Mail-Marketing Apps



Beispiel Nischenformel:

Beschreibung	Wir verhelfen Senioren zur Entdeckung und Pflege ihrer Leidenschaft für das Gärtnern mit klaren und verständlichen Anleitungen und einem Netzwerk von passionierten Gärtnerinnen und Gärtnern. Indem wir Sicherheit und Verständnis in der Gartenarbeit bieten, entsteht ein aktiver Lebensstil und ein sinnvoller Zeitvertreib im Freien, der Freude und Erfüllung bringt.
Zielpublikum	Senioren, die unsicher über die richtigen Techniken in der Gartenarbeit sind und ihre Leidenschaft für das Gärtnern

- * Monatliche Garten-Tipps: Jeder Newsletter könnte Tipps und Tricks für die Gartenarbeit im aktuellen Monat enthalten. Zum Beispiel welche Pflanzen im Winter gepflanzt werden können oder wie man den Garten auf den Frühling vorbereitet.
- * Vorstellung verschiedener Gartenprojekte: Zeigen von unterschiedlichen Gartenprojekten, die Senioren inspirieren könnten, wie z. B. einen Kräutergarten anlegen oder einen Gemüsegarten anlegen. Mit Bildern, Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Erfahrungsberichten.
- * Pflanzen- und Blumenlexikon: Vorstellen und erklären verschiedener Pflanzen und Blumen, ihre Bedürfnisse und wie man sie pflegt. Mit Bildern und nützlichen Informationen.
- * Erfolgsgeschichten: Teilen von Erfolgsgeschichten von Senioren, die dank der Gartenarbeit ein aktiveres und erfüllteres Leben führen. Zum Beispiel wie der Garten ihre körperliche und geistige Gesundheit verbessert hat oder wie sie neue Freundschaften durch gemeinsames Gärtnern geschlossen haben.
- * Garten-Events: Ankündigung von lokalen Garten-Events, wie Pflanzenmärkte oder Gartenführungen, die Senioren besuchen können, um sich inspirieren zu lassen und neue Kontakte zu knüpfen.
- * Gartenwerkzeuge und -ausrüstung: Empfehlungen und Bewertungen von Gartenwerkzeugen und -ausrüstung, die speziell für Senioren geeignet sind. Mit Erklärungen, wie diese Werkzeuge die Gartenarbeit erleichtern und sicherer machen können.
- * Experteninterviews: Interview mit Gartexperten, um wertvolle Tipps und Ratschläge zu erhalten. Die Experten könnten über verschiedene Themen sprechen, wie z. B. nachhaltiges Gärtnern oder den Umgang mit bestimmten Pflanzenkrankheiten.

- * Einführung in die Welt des Gärtnerns: Erläuterung der Grundlagen des Gärtnerns, einschließlich Bodenvorbereitung, Pflanzenauswahl und Pflegetipps. Verwende Bilder, um die verschiedenen Schritte zu veranschaulichen.
- * Beste Praktiken für die Gartensicherheit: Tipps und Ratschläge, wie Senioren sicher im Garten arbeiten können, um Verletzungen zu vermeiden. Dies könnte beinhalten, wie man richtig hockt, wie man Werkzeuge sicher verwendet und wie man sich vor Sonneneinstrahlung schützt.
- * Spotlight auf verschiedene Gartenarten: Präsentation verschiedener Gartenarten wie Gemüsegärten, Kräutergärten, Blumengärten usw. und wie sie angelegt und gepflegt werden können. Zeige Beispiele von erfolgreichen Gärten in Bildern.
- * Erfahrungsberichte von Senioren-Gärtnern: Teile Geschichten von Senioren, die ihre Leidenschaft für das Gärtnern entdeckt haben und wie es ihr Leben bereichert hat. Zeige Bilder von ihren Gärten und teile ihre besten Tipps und Tricks.
- * Saisonale Gartenarbeit: Tipps und Ratschläge für die Gartenarbeit in verschiedenen Jahreszeiten. Zeige, welche Pflanzen zu welcher Zeit gepflanzt und gepflegt werden sollten und wie man sich auf die verschiedenen Jahreszeiten vorbereitet.
- * Gemeinschaftliche Gartenprojekte: Vorstellung von Gartenprojekten, bei denen Senioren zusammenkommen und gemeinsam Gärten anlegen und pflegen können. Zeige Bilder von solchen Projekten und teile Informationen darüber, wie man sich daran beteiligen kann.
- * Experteninterviews: Führe Interviews mit Experten aus der Gartenbranche, die Tipps und Ratschläge für Senioren geben können. Dies könnte beispielsweise ein Interview mit einem Gartendesigner oder einem Botaniker sein.
- * Rabatte und Sonderangebote: Biete exklusive Rabatte und Sonderangebote für Gartenwerkzeuge, Pflanzen oder Gartenaccessoires an, die speziell auf Sen

Machen Sie danach eine globale Planung für die kommenden Wochen / Monate

	Thema & Blickwinkel	Text / Bild / Video / usw.	Call-to-Action (Quiz, Kalender, Kauf, usw.)	Bemerkungen
Woche 1	<i>Erfahrung: Bewährte Strategien und Tipps</i>	<i>Text + Screenshot Webinar</i>	<i>Probe-Abo abschließen</i>	<i>Beispiel & 1 Tipp 'verschenken'</i>
Woche 2	<i>Ihre größte Herausforderung im Online Marketing</i>	<i>Quiz</i>	<i>Quiz ausfüllen</i>	<i>In VideoAsk</i>
Woche 3				
Woche 4				
Usw.				

support@swissmademarketing.com