

Ihre Umsatz-Kampagne No 13

Der „Soft-Seller“

[1 Email] - Elegantes Verkaufen per Email

Das Geheimnis einer guten Kampagne

Sie kennen den Satz: Content ist King. Damit meint man, dass von mindestens vier Emails drei mit wertvollem Content bestückt sein sollen.

Doch wie verkaufen Sie wenn Sie nur Content geben?

Hier ist die Antwort:

*** Email-Kampagne *****

Betreff:

„ Für bessere Response testen Sie das hier!“

(Hier kommt eines der Kaufmotive bzw. wichtigsten Ergebnisse hin, nach denen der Kunde sucht. Der Hinweis „testen Sie das hier“ signalisiert, dass hier eine gute Lösung auf ihn wartet. Dafür muss er allerdings Ihre Email öffnen.)

Email-Text:

Hallo Vorname Nachname,

gestern las ich etwas von einem meiner liebsten Marketing-Autoren... Ted Nicholas.

Nicholas hat Dutzende von Business-Bestsellern geschrieben. Eines, aus dem ich oft in meinen

Vorträgen zitiere, ist "Magische Worte, die Sie reich machen".

***** Ich liebe diesen Titel.**

Das Versprechen dieses Buches ist einfach:

Wenn Sie lernen, richtig zu kommunizieren – und die richtigen Worte zu benutzen – werden Sie privat und geschäftlich Erfolg haben.

Wohl denn!

Eine Menge von Werbe und Kommunikations-Themen werden behandelt. Keines wichtiger als die Anzeigetexte, die verkaufen.

In diesem Abschnitt erzählt Nicholas, dass er ungefähr 80% seiner Zeit für die Headline seiner Anzeigen investiert.

Warum?

Weil die Headline den Leser in die Anzeige hinein ziehen muss.

Wenn die Headline das nicht schafft, dann ist der Rest Ihrer Anzeige bedeutungslos.

Ich teste immer verschiedene Headlines für unsere online und offline Werbung.

Eines der Seminare, auf das ich besonders stolz bin, finden Sie unter...

<http://www.sofort-mehr-profit.de/werbetexter/>

Hier sind zwei Headline-Versionen die ich für diese Webseite getestet habe...

**** Kandidat No 1 ****

"Was wäre, wenn Sie das Geheimnis des erfolgreichsten Werbetextes aller Zeiten wüssten?"

**** Kandidat No 2 ****

**** Jetzt verkaufen Sie doppelt soviel mit dem gleichen Aufwand durch Verkaufstexte, die besser verkaufen als Ihr bester Verkäufer! ****

Welche bringt mehr Umsätze?

Nicht sicher...?

Die Antwort lautet: die erste.

Sie ist damit der Sieger. Die Idee ist, einfach kontinuierlich andere Headlines zu testen, bis ein neuer Sieger entdeckt wird.

Sie können das nicht durch Raten herausfinden. Sie müssen kontinuierlich testen.

Wir testen gerade eine dritte Headline für den Werbetexter.

Mit der Zeit werden wir die optimale Headline entdecken. Und wenn das geschieht, schnell die Respons-Rate für Ihren Verkaufsbrief in die Höhe.

Testen Sie Ihre Headlines auf diese Art und Weise und Sie werden bessere Ergebnisse erzielen – ohne auch nur einen Cent mehr für Traffic oder Werbung auszugeben.

Wenn Sie interessiert sind, wie Sie solche Tests richtig durchführen und welche 52 Faktoren in unseren Tests auf jeder Webseite bessere Ergebnisse produziert haben, klicken Sie hier...

<http://www.erfolgreichwerbeniminternet.de/52pr ofitricks/split-vs.php>

Bis bald,
Dirk-Michael Lambert

Ich liebe Auflistungen mit Nutzen der Angebote davor wie hier:

<http://www.sofort-mehr-profit.com>

<http://www.ErfolgreichWerbenImInternet.de>

<http://www.Lambert-Akademie.com>

(Hier legen Sie einfach drei bis vier passende Angebote als Link hinein. Das genügt. Jeder klickt auf Links. Darum brauchen wir kein ordinäres „Weiter Angebote der Firma“ oder Ähnliches.)

*** Über den Autor ***

(Hier schaffen wir Vertrauen und Reputation. Darum im redaktionellen Stil in der 3. Person.)

Dirk-Michael Lambert ist ein Marketing- und Business-Coach und gefragter Referent auf Veranstaltungen mit bis zu 2.000 Teilnehmern.

Er hat bisher über 4.000 Selbständigen und Unternehmern geholfen insgesamt eine viertel Milliarde mehr Umsatz zu machen.

Er entwickelt Marketing-Kampagnen, schreibt Verkaufstexte und hilft Klienten ihren Gewinn zu vervielfachen mit dem gleichen Marketing-Budget.

LAMBERT-AKADEMIE GmbH
Heinrich-Hertz-Straße 6, 64295 Darmstadt
Telefon: **06151 - 795.780**, Fax: 785.789

info@Lambert-Akademie.de