



10 TIPS: MEER SUCCES MET E-MAILNIEUWSBRIEVEN



1

Stuur je nieuwsbrief alleen naar mensen die je toestemming hebben gegeven

Het lijkt logisch, maar het kan verleidelijk zijn om je nieuwsbrief ook naar potentiële klanten te sturen. Gelet op de AVG-wetgeving is het echt belangrijk dat je iemand niet zomaar ongevraagd je nieuwsbrief toestuurt. Met een *opt-in* regel je eenvoudig toestemming en kun je je nieuwsbrief zonder probleem blijven mailen.

2

Personaliseer je nieuwsbrief

Weet naar wie je de nieuwsbrief stuurt en spreek je ontvanger zo persoonlijk mogelijk aan. Niet alleen door zijn of haar naam te gebruiken in de aanhef, maar ook door in te spelen op de concrete vraag die je lezer heeft. Dit kun je doen door groepen aan te maken in je nieuwsbriefbestand en de inhoud van je nieuwsbrief hier op aan te passen.

3

Bedenk een sterke onderwerp-regel

Op basis van je onderwerp-regel beslist de ontvanger of hij de nieuwsbrief opent of niet. In het ergste geval leidt een slechte onderwerp-regel ertoe dat jouw e-mail wordt gemarkeerd als spam. Een goede onderwerp-regel gaat over de inhoud en maakt de ontvanger nieuwsgierig genoeg om verder te willen lezen.

4

Maak je nieuwsbrief geschikt voor lezen op mobiel

Meer dan 60% van de mensen leest een nieuwsbrief op hun mobiel. Zorg voor een goed responsive design zodat je nieuwsbrief zonder scrollen goed te lezen is. Lezers op mobiel, scannen nog meer dan lezers op een desktop of laptop. Houd daar rekening mee in de opmaak van je nieuwsbrief.

5

Voorkom keuzestress

Een nieuwsbrief met te veel onderwerpen of te veel verschillende call-to-actions geeft je lezer keuzestress. Zorg daarom voor een duidelijke structuur in je nieuwsbrief en voeg niet te veel verschillende call-to-actions toe. Kies een thema in je nieuwsbrief en stem je call-to-actions hierop af.

6

Zorg voor een duidelijke call-to-action

Een duidelijke call-to-action zorgt ervoor dat mensen weten waarop ze klikken. 'Klik hier' is te algemeen: 'Download hier gratis onze tips' is veel gericht. En wist je dat een CTA-button in een nieuwsbrief 20 tot 30% meer clicks oplevert dan een hyperlink in een tekst?

7

Combineer je e-mailniewsbrief met social media

Combineer je e-mailniewsbrief met gerelateerde berichten op social media. Zo vergroot je je bereik en hoe vaker je doelgroep jouw product of dienst ziet, des te eerder zij geneigd zijn dit aan te schaffen. Ook handig: via je berichten op social media kun je mensen zich laten aanmelden voor je nieuwsbrief.

8

Ga de interactie aan met je lezer

Hoe meer je weet van je ontvanger, des te gericht kun je hem of haar ook voorzien van informatie. Mensen vinden het daarnaast ook erg leuk om polls of korte enquêtes in te vullen. Helemaal natuurlijk als meedoen ook concreet wat oplevert.

9

Bedenk andere contactmomenten

Hoe leuk is het als je op je verjaardag een persoonlijke e-mailing krijgt met een passende aanbieding? Of bedenk eens een passende winactie. Ga na wat je van je klant weet of welke acties passen bij jou en je klant. Leg dit vast, verras en val op.

10

Zorg voor nieuwe inschrijvers

E-mailmarketing is een relatief goedkoop en heel direct middel om in contact te zijn en blijven met je klanten. Breng je nieuwsbrief daarom op verschillende manieren onder de aandacht van je (potentiële) klanten en maak het ze makkelijk zich in te schrijven op je nieuwsbrief.

Wil je toch graag hulp bij het opzetten van
jouw e-mailniewsbrieven?

We helpen je graag en nemen zo snel mogelijk contact met je op!