

Herzlich Willkommen zum Webinar



Professionelles Newsletter-Marketing als Kundenbindungs- und Cross-Selling-Instrument

2. Webinar einer 5-teiligen Webinar-Reihe

mit

Dirk Spengler

Hinweise zur Bedienung



1165 Lasse Deinen Kunden einkaufen! (LDKE Teil 1) - Adobe Connect

smile2 Meeting Hilfe

Dirk Spengler.jpg Vollbild

Bedienhinweise Webinarplattform.pdf Vollbild

Dateifreigabe

Name	Größe
LDKE1 - Lasse Deinen Kunden einkaufen.pdf	2 MB

Chat (Alle)

Alle

Bedienhinweise zur Webinarplattform

Hinweise zum Webinar



Dieses Webinar ...

- ist interaktiv und einfach zu bedienen.
- beinhaltet anonymisierte Umfragen.
- vermittelt Inhalte kurz und prägnant.
- wird aufgezeichnet (Datenschutzhinweis)
- stellt die Präsentation zum Download bereit.

Dirk Spengler



- Jahrgang 1969 – Plauen im Vogtland
- seit 1991 selbständig im Verkauf
- Business-Coach & Verkaufstrainer – www.losjetzt.de
- Entwickler und Buchautor von
*„Lasse Deinen Kunden einkaufen! -
Wie sich Kunden selbst zum Kaufen v e r f ü h r e n“* – www.ldke.de
- Dozent bei der [Akademie für Versicherungsmakler](http://www.ldke.de)
- NLP-Lehrtrainer (DVNLP, IN, LNLPT)
Kostenloses Webinar: Was ist NLP? am 16.04.2013 – 15 Uhr - [2708.ldke.de](http://www.ldke.de)
- **In den letzten Jahren intensive Beschäftigung mit
Newsletter-Marketing & Social-Media**





Professionelles Newsletter-Marketing ...

- ... ist – richtig eingesetzt – ein hervorragendes Instrument zur Kundenbindung!
- ... hat großes Cross-Selling-Potential
- ... wird i.d.R. in seiner Wirkung unterschätzt!
- ... ist im Vergleich zu Flyern, Prospekten etc. extrem günstig.



- Warum Newsletter-Marketing - ZDF?
- Kaufpsychologie – warum macht ein professioneller Newsletter als Kundenbindungsinstrument Sinn?
- Welches System? (Vergleich)
- Woher kommt das Cross-Selling-Potential?
- Zeit und Kosten
- Angebot für Fortsetzung des Themas

Umfrage - Wie nutzen Sie schon Newsletter?



- gar nicht
- unregelmäßig
- regelmäßig
- durch Email-Programm (z.B. Outlook)
- durch professionelles Newslettersystem
- manuell
- automatisiert



Umfrage - Newsletterverhalten?

- Ich bekomme weniger als 5
- Ich bekomme zwischen 5 und 10
- Ich bekomme mehr als 10
- Ich lese alle
- Ich lese die meisten
- Ich lese nur wenige
- Ich lese nur bestimmte

Ein paar Zahlen zu Newslettern



- Deutsche reduzieren die Anzahl der abonnierten Newsletter auf Grund der Informations-Überladung
- durchschnittlich hat jeder Internetnutzer 6,3 Newsletter abonniert
- Wer einmal die Gunst des Kunden gewonnen hat profitiert stark!
57% kaufen direkt über Links aus Newslettern !!!
- die Folgerung:
 - **Nur Qualität bringt wirklich Kundenbindung (Technik und Inhalt hochwertig)**
 - Statistik ist wichtig!!!
 - Öffnungsquote, welche Links werden geklickt



Hauptziel: Umsatz

- viele Empfänger
- direkt Umsatz übers Internet

Hauptziel: Kundenbindung

- Empfänger sind Bestandskunden oder Interessenten
- Umsatz indirekt durch Kundenbindung und direkt durch Kauf über Link

Umfrage - Inhalte von Newslettern

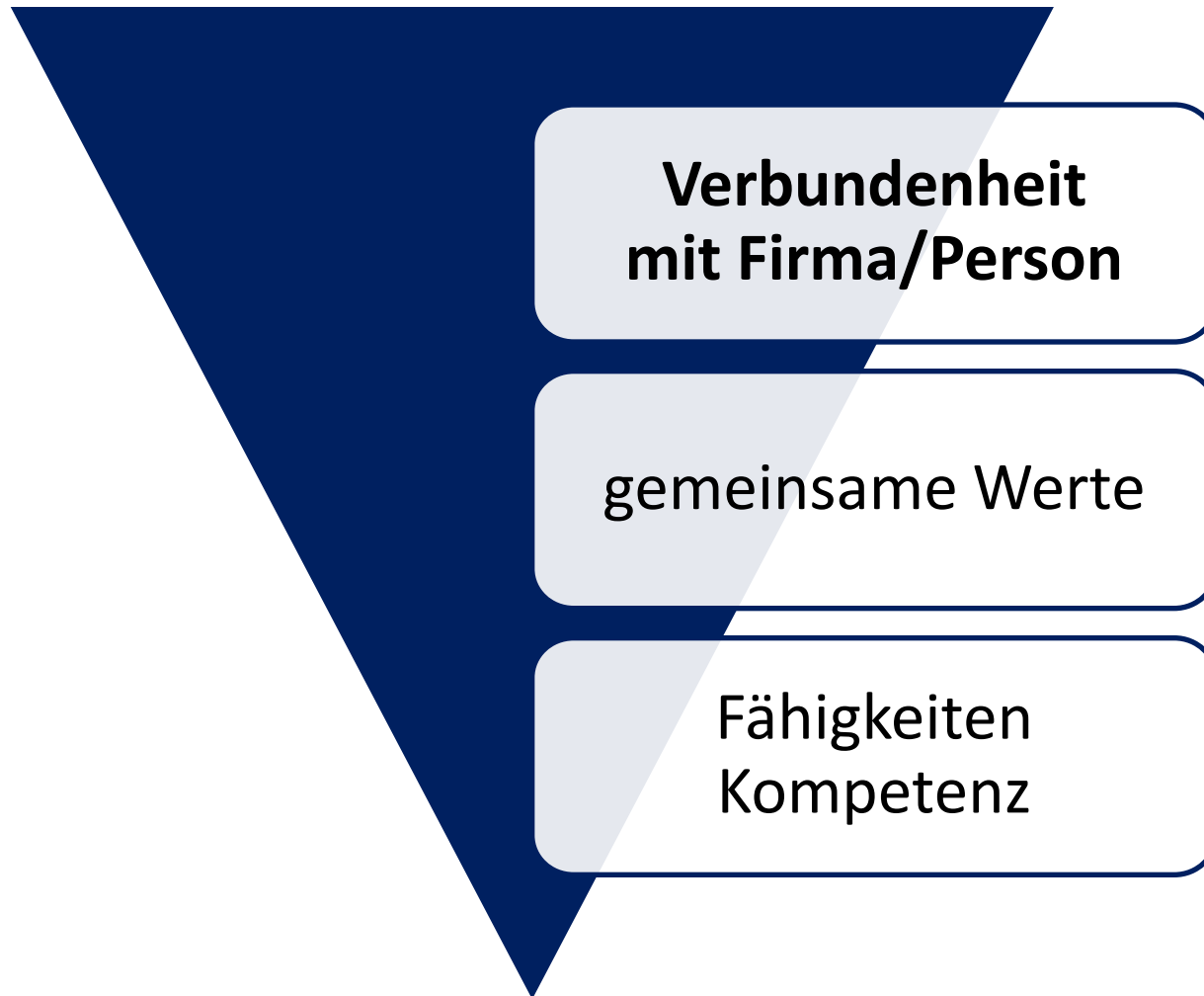


- Produktangebote
- einfach nur wertvolle Informationen ohne ständige Angebote
- einen MIX aus diesen beiden
- Neuerungen/Updates zu gekauften Produkten
- viele Inhalte (lange Newsletter)
- stichpunktartige Inhalte mit "weiterlesen-Link"
- wenige Inhalte



Kaufpsychologie

Warum ist Kundenbindung so wichtig?





Webinar außerhalb dieser Reihe im April

Automatische Kundenaquise über das Internet

- ✓ Themen-Hompage mit Video (z.B. Riester-Landingpage)
- ✓ Qualifizierung über mehrstufiges Autoresponder-System

Bitte hier eintragen: news.losjetzt.de



Überzeugungsmodus (Convincer-Modus)

Automatisch – relativ wenig Info

Konstistent – nie so richtig

Zeit – mit der Zeit überzeugt

Wiederholung – mehrfache Beispiele



Umfrage - Welcher Überzeugungs-Kanal?

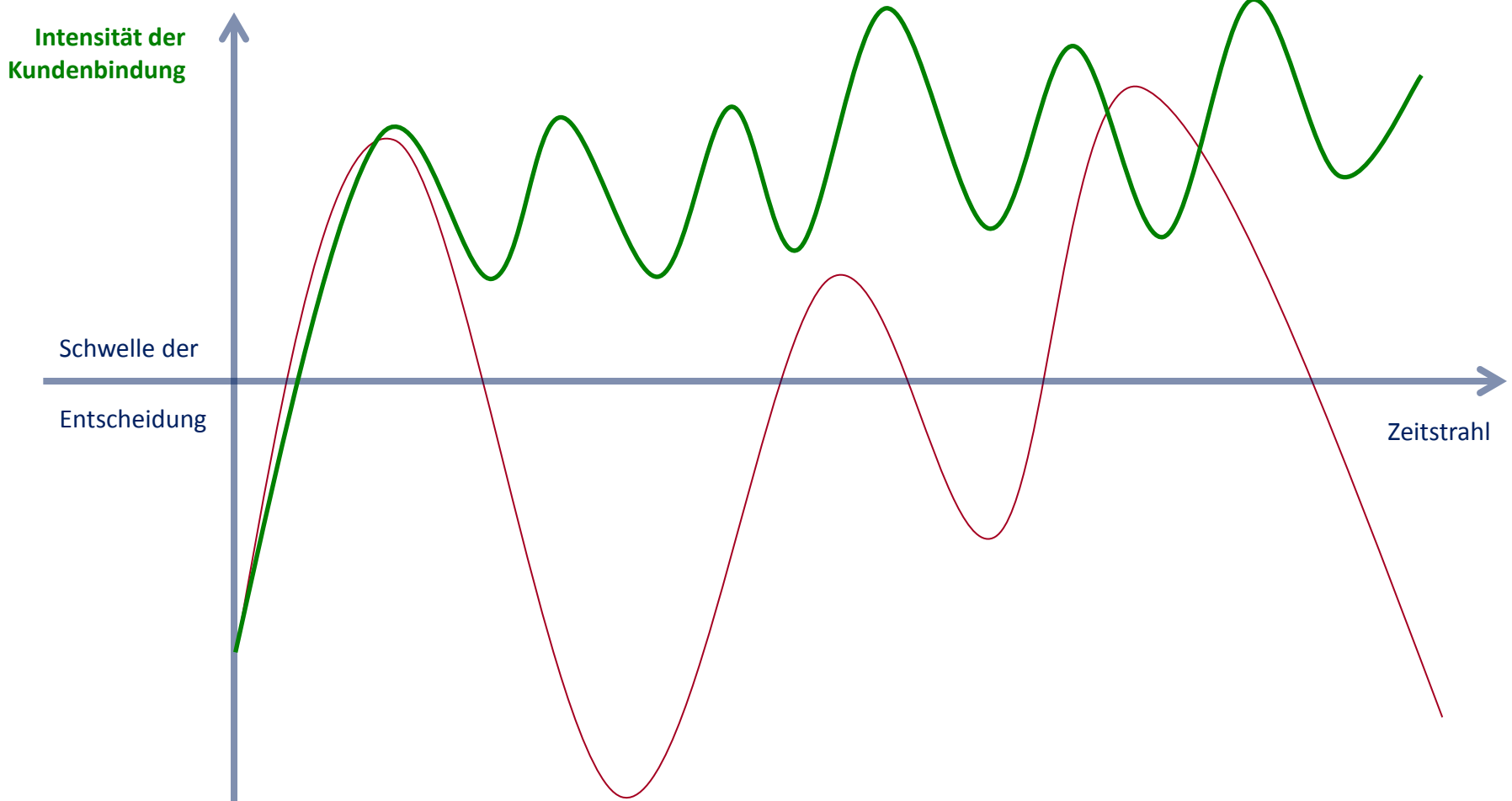
- Automatisch - relativ schnell
- konstant - Du bist nie richtig überzeugt
- Zeit - Du benötigst eine gewisse Zeit
- mehrere Beispiele - Du benötigst mehrere Beweise



Umfrage - Wie oft und warum Kundenkontakt?

- monatlich
- vierteljährlich
- halbjährlich
- jährlich
- unregelmäßig
- überwiegend reaktiv (Kunde meldet sich)
- überwiegend aktiv (Makler meldet sich)
- festgelegte Betreuungsintervalle

Häufigkeit der Kundenkontakte



Rechtliches zu Newslettern



WICHTIG: Newsletter nur mit Einwilligung versenden

- 2 Möglichkeiten
 - Einwilligung durch schriftliche Erklärung
 - DoubleOptIn Verfahren
- Empfänger müssen sich automatisch abmelden können
- Impressum – Wer ist verantwortlich

Outlook versus Newsletter-System



	Outlook (o.ä.)	Newsletter-System
Anmeldung/Abmeldung	Manuell (nicht rechtskonform)	Manuell & Automatisch
Personalisierung	Bedingt	Ja
Verwaltung	Einfach	Einfach
Automatisiert	Bedingt	Ja
Statistiken	Bedingt	Ja
Rechtskonform	Nein	Ja

Angaben ohne Gewähr

viele viele Möglichkeiten



- ✓ eigene Newslettervorlagen (im Firmendesign)
- ✓ Homepageintegration der An- und Abmeldung
- ✓ Personalisierte Anrede
- ✓ Segmentierung der Empfänger
- ✓ zeitgesteuerter automatisierter Versand
- ✓ automatisierte Begrüßungsmail(s) ausschließlich an Neueintragungen
- ✓ A/B-Splittest (Test des besseren Betreff's/Inhalts)
- ✓ **Öffnungs-Statistik**
- ✓ **Klick-Statistik (Cross-Selling-Potential)**



Umfrage - Was ist Ihnen wichtig?

- Newsletter im Firmendesign
- Homepageintegration
- personalisierte Anrede
- Empfänger segmentieren
- zeitgesteuerter automatischer Versand
- automatische Begrüßungsmail



Beispiel: 3-stufige Begrüßungsmail





Beispiel: News auf der Webseite

UNISEX kommt – Jetzt noch kräftig sparen

Posted on [11. November 2012](#) by [Dirk Spengler](#)

Bisher sind Versicherungsprämien abhängig vom Geschlecht. So sind Männer in der Pflegeversicherung deutlich günstiger als Frauen und umgekehrt Frauen in der Risikolebensversicherung günstiger als Männer. Dies gilt allerdings nur für Verträge, welche vor dem 21.12.2012 beginnen. Danach gibt es für Frauen und ... [Continue reading →](#)

Posted in [News](#) | [Leave a comment](#) | [Edit](#)

KFZ-Versicherung – Wie Sie auch ab 2013 günstig fahren

Posted on [11. November 2012](#) by [Dirk Spengler](#)

Kfz-Versicherungen werden erneut teurer. Vor allem für Frauen kann sich ein Anbieterwechsel diesmal besonders lohnen. Der Stichtag für die Kündigung – 30.11.2012 – rückt näher. Wir informieren Sie über aktuelle Neuerungen und Sparmöglichkeiten. Dieses Jahr sollten vor allem Rentner und ... [Continue reading →](#)

Posted in [News](#) | [Leave a comment](#) | [Edit](#)

Staat fördert private Pflegeversicherung ab 01.01.2013

Posted on [11. November 2012](#) by [Dirk Spengler](#)

Am 01.01.2013 wird die staatlich geförderte Pflege-Zusatzversicherung eingeführt. Die neue Förderung zeigt, dass die Leistungen der gesetzlichen Pflege-Pflichtversicherung weder heute ausreichen noch in der Zukunft ausreichen werden. Die private Pflege-Zusatzversicherung wird mit fünf Euro pro Monat gefördert. Der Eigenbeitrag muss ... [Continue reading →](#)

Posted in [News](#) | [Leave a comment](#) | [Edit](#)

Letzte Artikel

[UNISEX kommt – Jetzt noch kräftig sparen](#)

[KFZ-Versicherung – Wie Sie auch ab 2013 günstig fahren](#)

[Staat fördert private Pflegeversicherung ab 01.01.2013](#)

[Rechtsschutz](#)

[Feuerversicherung](#)

Kategorien

[Haftpflicht](#)

[Haus und Wohnen](#)

[News](#)

[private Versicherungen](#)

Archive

[November 2012](#)

Und so könnte der Newsletter aussehen



Hier könnte Ihre Firmenlogo stehen

Aktuelle News im November 2012

Sehr geehrte(r) Sabine Göthel,

hier eine Auswahl unserer News vom November 2012. Klicken Sie bitte auf den weiterlesen-Link um den Artikel komplett zu lesen.

UNISEX kommt – Jetzt noch kräftig sparen

Bisher sind Versicherungsprämien abhängig vom Geschlecht. So sind Männer in der Pflegeversicherung deutlich günstiger als Frauen und umgekehrt Frauen in der Risikolebensversicherung günstiger als Männer.

Dies gilt allerdings nur für Verträge, welche vor dem **21.12.2012** beginnen. Danach gibt es für Frauen und Männer nur noch gleiche Prämien.

Schnelles Handeln spart bares Geld - wie folgende Tabelle zeigt:

[Hier klicken zum weiterlesen](#)

KFZ-Versicherung – Wie Sie auch ab 2013 günstig fahren

Kfz-Versicherungen werden erneut teurer. Vor allem für Frauen kann sich ein Anbieterwechsel diesmal besonders lohnen. Der Stichtag für die Kündigung – 30.11.2012 – rückt näher. Wir informieren Sie über aktuelle Neuerungen und Sparmöglichkeiten.

[Hier klicken zum weiterlesen](#)

Staat fördert private Pflegeversicherung ab 01.01.2013

Am 01.01.2013 wird die staatlich geförderte Pflege-Zusatzversicherung eingeführt

Die neue Förderung zeigt, dass die Leistungen der gesetzlichen Pflege-Pflichtversicherung weder heute ausreichen noch in der Zukunft ausreichen werden.

[Hier klicken zum weiterlesen](#)

Wenn Sie diese E-Mail (an:) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) abbestellen.

Der ganze Artikel



UNISEX kommt – Jetzt noch kräftig sparen

Posted on 11. November 2012 by [Dirk Spengler](#)

Bisher sind Versicherungsprämien abhängig vom Geschlecht. So sind Männer in der Pflegeversicherung deutlich günstiger als Frauen und umgekehrt Frauen in der Risikolebensversicherung günstiger als Männer.

Dies gilt allerdings nur für Verträge, welche vor dem **21.12.2012** beginnen. Danach gibt es für Frauen und Männer nur noch gleiche Prämien.

Schnelles Handeln spart bares Geld – wie folgende Tabelle zeigt:

Frauen ♀	UNISEX-TARIFE Prämienänderung	♂ Männer
ca. 2% ↓	Altersvorsorge	ca. 8% ↑
ca. 2% ↓	Berufsunfähigkeit	ca. 8% ↑
ca. 8% ↓	Pflegeversicherung	bis zu 55% ↑
bis zu 55% ↑	Risikolebensversicherung	ca. 5% ↓

Vergleich Prämienänderung Unisex 2012

Handeln Sie jetzt und vereinbaren Sie einen Termin mit uns. Wir beraten Sie gerne.

Sie erreichen uns

Telefonisch unter ...

per Email an dsp@losjetzt.de

persönlich zu unseren Büroöffnungszeiten (....)

Übrigens:

Wichtige Informationen zeigt Ihnen auch dieses [Video aus der ZDF-Mediathek](#)

This entry was posted in [News](#). Bookmark the [permalink](#). [Edit](#)

[← KFZ-Versicherung – Wie Sie auch ab 2013 günstig fahren](#)

Suchen

Letzte Artikel

[UNISEX kommt – Jetzt noch kräftig sparen](#)

[KFZ-Versicherung – Wie Sie auch ab 2013 günstig fahren](#)

[Staat fördert private Pflegeversicherung ab 01.01.2013](#)

[Rechtsschutz](#)

[Feuerversicherung](#)

Kategorien

[Haftpflicht](#)

[Haus und Wohnen](#)

[News](#)

[private Versicherungen](#)

Archive

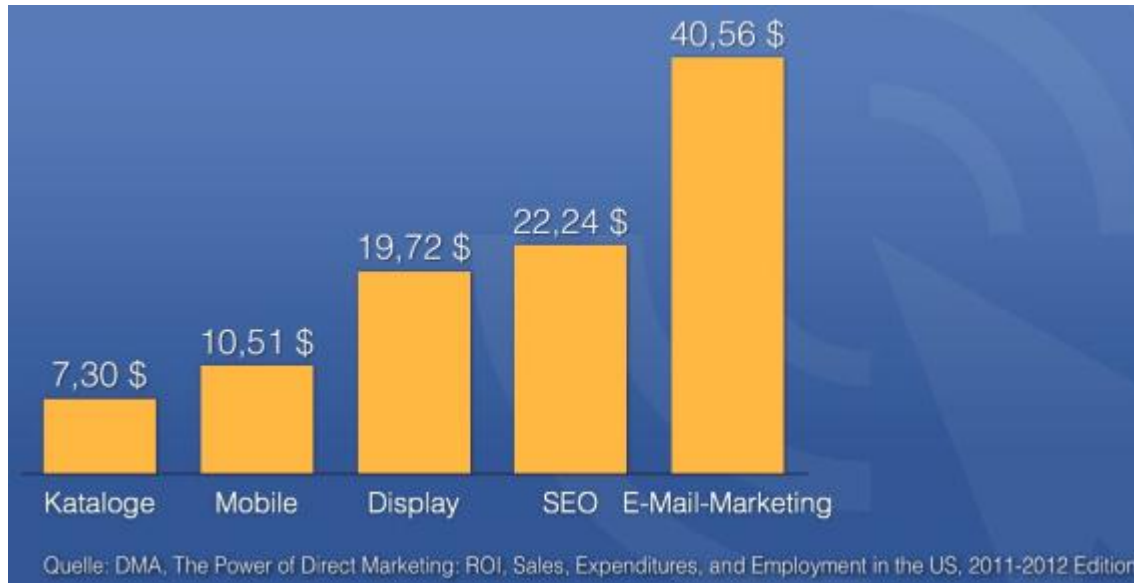
[November 2012](#)

Woher kommt das Cross-Selling Potential?



Live - Demo

Return on Invest - Studie



Anbietervergleich



	SuperWebMailer	Cleverreach	Klick-Tipp
Link	http://swm.losjetzt.de	http://cl.losjetzt.de	http://kt.losjetzt.de
Funktionsumfang	umfangreich	sehr umfangreich	je nach Paket
Liste nicht vollständig nur zur groben Übersicht	- ges. Vorgaben - Öffnungsquote - Klicktracking - Auto-E-mails - A/B Splittest	- ges. Vorgaben - Öffnungsquote - Klicktracking - Auto-E-mails - A/B Splittest	- ges. Vorgaben - Öffnungsquote - Klicktracking - Auto-E-mails - A/B Splittest erst ab größerem Paket
Installation	auf Server der eigenen Homepage	nicht nötig nur Registrierung	Nicht nötig nur Registrierung
Bedienung	kompliziert	einfach	einfach
Datenimport	problemlos	sehr komfortabel	eingeschränkt
Preismodelle	Einmalige Installation	mtl. nach Volumen oder Prepaid	mtl. nach Paket
	199, - EUR	bis 250 – 0,- EUR bis 1.000 – 17,85 EUR bis 2.500 – 29,75 EUR bis 5.000 – 53,55 EUR bis 10.000 – 95,20 EUR	Standard – 32,13 EUR Premium – 55,93 EUR Deluxe – 79,73 1. Monat für 1,- EUR je pro 10.000

Technik – grundsätzlicher Ablauf



1. Für eine Plattform entscheiden (Empfehlung: Cleverreach)
2. Grundsätzliche Einstellungen (Firmendaten, Impressum)
3. Empfängergruppen anlegen und Daten importieren
4. An- & Abmeldeformulare erstellen/anpassen
5. Newsletter-Vorlage im Firmendesign erstellen
6. Begrüßungsmail für Neueintragungen erstellen
7. Newsletter erstellen und versenden
8. Regelmäßig (z.B. monatlich) wertvolle Infos versenden
9. Statistik auswerten – Cross-Selling-Aktionen

Geplantes Projekt für Versicherungsmakler



Vollautomatisiert mit gelieferten Inhalten

Was würde Ihnen gefallen?

- Inhalte selbst einpflegen
 - Inhalte geliefert bekommen
 - eine Mischung aus beiden
 - vollautomatischer Newsletter (z.b. 1 x im Monat mit Vorschau-Email einige Tage vorher)
 - vollautomatische Begrüßungsmail
 - jederzeit eigene Anpassungen möglich
-
- Preis: Abhängig von der Anzahl der Empfänger/Newsletter
 - weniger als 20,- EUR mtl.
 - zwischen 20,- und 40,- EUR mtl.
 - zwischen 40,- und 60,- EUR mtl.
 - mehr als 60,- EUR mtl.

Angebot zur Fortsetzung des Themas



2-teilige Webinar-Reihe

2 x ca. 2 Stunden Schritt-für-Schritt-Anleitung
zur kompletten Einrichtung des Systems Cleverreach
inkl. dauerhaften Zugriff auf alle Aufzeichnungen!!!

Termine:

Mittwoch, 03.04.2013

Freitag, 05.04.2013

jeweils von 10.00 bis ca. 12 Uhr mit einer kleinen Pause

Inhalt 1. Webinar



- grundsätzliche Einstellungen
- Empfängergruppen anlegen
- Kundendaten importieren
- An- und Abmeldeformulare erstellen und Integration in die Webseite
- Newslettervorlagen im Firmendesign erstellen
- Newsletter versenden
- zeitgesteuerter automatisierter Newsletter-Versand
- Statistik auswerten (Wer hat die Email geöffnet?, Welche Links wurden von wem wann angeklickt?)

Inhalt 2. Webinar



- offene Fragen klären
- Empfängergruppen segmentieren (um nur an bestimmte Kunden zu versenden)
- automatische Begrüßungsemail nach einer definierten Zeit
- automatische Newsletter-Kampagnen (für bestimmte Aktionen, z.B. Riester, BU usw.)
- Regeln und Tipps, um nicht im Spam-Ordner des Empfängers zu landen
- **Psychologie bei Newslettern:**
 - Grundsätzlicher Aufbau der Inhalte
 - A/B-Splitttest
 - gute Betreff-Zeilen und Inhalte mit Beispielen
 - Aufbau eines mehrstufigen Qualifizierungssystems vom Newsletterempfänger zum Interessenten

Investition und Nutzen



Normalpreis 297,50 EUR (inkl. Mwst)

bis 28.03.2013 nur 178,50 EUR (inkl. Mwst)

40% Rabatt

- ✓ unheimlich viele Möglichkeiten – **mit Inhalten!**
- ✓ Dank Automatisierung wenig zeitraubend
- ✓ hohe Kundenbindung (monatlicher Kontakt)
- ✓ Wettbewerbsvorteil
- ✓ riesiges Umsatzpotential (Cross-Selling und/oder direkt)
- ✓ kostengünstig (Vergleich Flyer, Briefmailings ...)
- ✓ Schritt für Schritt Anleitung von einem Profi zum super
- ✓ Alle Aufzeichnungen stehen dauerhaft zur Verfügung
- ✓ Optional: Angebot Onlinecoaching

Bestellablauf



1. <http://2702.losjetzt.de> aufrufen
2. Kundenkonto anlegen (wichtig für Aufzeichnungen!)
3. Rechnungsdaten ergänzen
4. Zahlungsweise wählen (PayPal, Lastschrift)
5. Kauf bestätigen und Zugangsdaten erhalten
6. **an Webinar-Reihe teilnehmen und/oder Aufzeichnungen ansehen (dauerhafter Zugriff)**
7. Optionales Angebot: Onlinecoaching zur Unterstützung nach dem Webinar

Seminartermine mit Dirk Spengler



- ✓ **5-teilige LDKE-Webinar-Reihe**
März/April 2013
Info und Anmeldung über <http://5-webinare.ldke.de>
- ✓ **Webinar am 03. und 05.04.2013 – 11 Uhr** inkl. Aufzeichnung,
Investition 297,50 EUR - **bis 28.03.2013 nur 178,50 EUR!**
Info & Anmeldung über <http://2702.ldke.de>
- ✓ **Tagesseminar am 10.04.2013** - LDKE-Praktiker in Chemnitz / Forsthaus Grüna
Investition: 199,- EUR (inkl. Tagespauschale)
Info und Anmeldung über <http://80.ldke.de>
- ✓ **NLP-Practitioner speziell für Finanzdienstleister** – Plauen
Juni bis Dezember 2013 – Förderung in Sachsen durch die SAB 80%
Info und Anmeldung über <http://65.ldke.de>
- ✓ **NLP-Unternehmerfrühstück** – Chemnitz, Hotel Forsthaus Grüna
am Dienstag, 26.03.2013 - 9-12 Uhr
Info und Anmeldung über <http://78.ldke.de>

Vielen Dank



Kontaktmöglichkeiten:

Dirk Spengler - Gottschaldstr. 1a – 08523 Plauen

Telefon: 0172 / 37 14 666

Email: dsp@losjetzt.de

Webseite: <http://www.losjetzt.de>

Webseite zum Buch: <http://www.ldke.de>

Losjetzt-Newsletter: <http://news.losjetzt.de>

Facebook-Fanpage: <http://facebook.losjetzt.de>

Xing: <http://xing.losjetzt.de>

Cleverreach: <http://cl.losjetzt.de>