



# E-MAIL- MARKETING GUIDE

Alles, was du vor deinem  
1. Newsletter beachten solltest!

...auch, wenn du schon Newsletter schreibst.

Hi, ich bin Nadin!



*Als introvertierte Freelancerin sind die Website und der Newsletter meine Wohlfühlwelt - Slow Marketing ohne Social Media-Stress.*

Mein Fokus liegt auf meinem Traumpaar WordPress & DIVI und Active Campaign. Für effizientes, langlebiges Marketing.

Ich Sorge dafür, dass du endlich selbstsicher die Technik rockst, mit deiner Website deine Wunschkunden anziehst und mit Freebies deine Newsletterliste füllst!





# INHALTS- VERZEICHNIS

06

## ANBIETER

Für welchen Anbieter  
entscheide ich mich?

09

## DATENSCHUTZ

Welche (datenschutz-)  
rechtlichen Punkte  
muss ich beachten?

---

13

## ADRESSEN

Wie und wo sammel  
ich Adressen?

15

## INHALTE

Welche Inhalte sollen  
in meinen Newsletter?

18

## ZIELE

Welche Ziele  
habe ich?

# NEWSLETTER ODER E-MAIL-MARKETING?



E-Mail-Marketing ist mehr als nur Newsletter verschicken. Newsletter werden **IMMER** über ein entsprechendes Tool an bestätigte Kontakt versendet.

## E-Mail-Marketing

- Interessenten in Kunden verwandeln
- Gezielte Ansprache von Kunden
- Verkaufen

Klassisch wird E-Mail-Marketing für Launches und Kundennachfass verwendet. Vor allem um personalisierte Werbung zu verschicken.

Dabei helfen dir Automationen und verschiedene Funktionen der Tools. Benachrichtigungen, Aktionen nach Auslösern, Automatische Abläufe eben...

- Nachfassen von tausenden Interessenten mit nur wenigen Klicks

Der Newsletter ist ein Bestandteil und Basis deines E-Mail-Marketings und dient dem Vertrauensaufbau und der Kundenbindung.

Hört sich kompliziert an? Ist es nicht.

Du musst dir nur klarmachen, was deine Ziele sind und wie die Prozesse vereinfacht werden können.



# Praxisbeispiel

- Erstelle ein Freebie „5 Tipps, um morgens schneller fit zu sein“ (denn wer möchte das nicht...).
- Ziel: Morgenroutine Kurs für den perfekten Start in den Tag
- Über das Freebie kommen nur passende Interessenten in deine Liste
- Versende 8-12 Wochen lang regelmäßig Newsletter, bevor du den Kurs bewirbst
- Beginne 7-10 Tage vor Start damit, den Kurs zu verkaufen
- Käufer markieren
- Käufern/ Kursteilnehmern weitere Infos zum Kurs zukommen lassen
- Personen, die zwar geklickt, aber nicht gekauft haben, einen Zusatzverkauf / Rabatt anbieten

## Noch mehr Möglichkeiten:

- Follow up Mails nach Freebies/Angeboten verschicken
- wenn/dann Funktionen einbauen
- Zahlungsanbieter verknüpfen
- und und und..

## Alles vollautomatisiert.

Du siehst – E-Mail-Marketing ist mehr als nur Newsletter verschicken. Das muss nicht alles am Anfang sein, aber es lohnt sich, es im Hinterkopf zu behalten.

Was du für den Start beachten solltest –  
kommt jetzt!

# 1. Anbieter

! Newsletter dürfen NICHT aus einem normalen Mail-Client versendet werden. Du brauchst dazu ein spezielles Tool, das den Anforderungen entspricht und Double Opt In ermöglicht!

Die Wahl des Anbieter, ist eine Frage des Datenschutzes, Handlings und Preises. Jedes Tool hat seine Vor- und Nachteile und braucht ein wenig Einarbeitung, um es vollständig und richtig zu nutzen.

## Beliebte Anbieter

### ↪ EU

- Brevo - <https://de.brevo.com/>
- Mailpoet - <https://www.mailpoet.com/>
- Cleverreach - <https://www.cleverreach.com/de-de/>
- Getresponse - <https://www.getresponse.com/de>
- Mailerlite - <https://www.mailerlite.com/>
- Rapidmail - <https://www.rapidmail.de/>

### ↪ UK

- Klicktipp - <https://www.klicktipp.com/>

### ↪ US

- ActiveCampaign - <https://www.activecampaign.com/de>  
alternativ <https://wildmail.io/de>
- Mailchimp - <https://mailchimp.com/de/>

## Preis

Viele Tools kannst du für reinen Newsletterversand kostenlos verwenden.

Ideal für den Start: MailPoet oder Mailerlite.

### Achte beim Preisvergleich darauf:

- Wie oft versende ich meinen Newsletter?
- Wie wirkt sich die Abonnentenzahl auf den Preis aus?
- Welche Funktionen sind in den Paketen enthalten und welche werde ich nutzen? (Automationen, Benachrichtigungen, Anbindungen, etc.)

*Beachte:* manche Funktionen können schnell teuer werden sobald du wächst.

## Automationen

Achte darauf, ob es Einschränkungen bei Automationen gibt (z.B. Kontaktanzahl, versendete Mails).

Eine Willkommensmail und das Ausspielen eines Freebies sind meist Automationen.

## TAG / Listen

Es gibt Tools, welche mit Listen arbeiten und andere mit TAGs. Was ist der Unterschied?

Beispiel: du hast 1 Freebie und 1 Warteliste für einen Kurs.

- **Listensystem:** 2 getrennte Kontaktlisten, da die Anmeldungen auf Listen aufgeteilt werden. Kontakte sind jeweils in mehreren Listen. Beispiel: Brevo.
- **TAGsystem:** eine Liste und die verschiedenen Anmeldungen werden getaggt (mit einem Label versehen). So filterst du sie später einfach über den TAG aus. Kontakt existiert nur einmal. Beispiel: ActiveCampaign.

➤ Ich z.B. bevorzuge TAG-Systeme, da ich so alles übersichtlich in einer Liste habe und mit TAGS spielen kann ohne Kontakte von Liste zu Liste zu schieben. Die Kontakte werden nicht doppelt angezeigt und das Handling von Abmeldungen ist einfacher.

## Anbindungen

Möchtest du später Zahlungsanbieter oder Onlinekurssysteme an dein Mailingtool anbinden, damit Käufer deiner Produkte automatisch auch in deiner Newsletterliste landen?

- Welche Systeme möchtest du dafür nutzen und lässt sich dein Tool einfach (auch datenschutzkonform) verbinden?
- Du kannst beim Anbieter nachlesen oder nachfragen, ob bereits eine Anbindung vorhanden ist (zB Digistore24, CopeCart, Elopape).

## 2. Datenschutz

Welche (datenschutz-)rechtlichen Punkte muss ich beachten?

*Hinweis: ich weise ausdrücklich darauf hin, dass ich keine Ausbildung zum Datenschutz durchlaufen habe. Wenn du dich vollständig absichern willst, dann wende dich bitte an deinen Datenschutzbeauftragten oder einen Anwalt für Internetrecht. Bitte lies diesen Artikel:  
<https://www.e-recht24.de/artikel/ecommerce/6534-newsletter-rechtssicher-erstellen-und-versenden.html>*

Das Wichtigste zusammengefasst:

### Double Opt-In



Du darfst Menschen erst Newsletter oder Angebote zukommen lassen, wenn diese sich dafür aktiv angemeldet haben und du ein entsprechendes Tool verwendest.

Das kennst du: immer, wenn du dich für einen neuen Newsletter anmeldest, bekommst du eine Bestätigungsmail, in welcher du die Anmeldung zum Newsletter bestätigen sollst. Das ist das sogenannte Double Opt In und Pflicht in Deutschland.

Grund:

- Damit keine fremde Person einfach deine Mailadressen anmelden kann.
- Du dich nicht aus Versehen zu etwas angemeldet hast, was du gar nicht willst.
- Deine Mailadresse nicht einfach ungefragt zugespammt wird.

→ Wichtig: In der Bestätigungsmail für das Double Opt in darf *keine* Werbung enthalten sein.

## Pflichtangaben:

- wofür sich die Person angemeldet hat
- Hinweis auf mögliche Abmeldung mit einem Klick
- Hinweis auf Löschpflicht der Daten bei Nicht-Bestätigung
- dein Impressum bzw. Link zu Datenschutzseite & Impressum
- deine Adresse

## Datenminimierung

Um einen Newsletter zustellen zu können, brauchst du theoretisch nur die Mailadresse des Interessenten.

Wenn du den Namen abfragst, markiere nur das Mailfeld und die Hinweise als Pflichtfeld.

## Hinweis (Einwilligung)

Unter das Anmeldeformular müssen folgende Hinweise:

- Wozu meldet sich der Interessent genau an?
- Wie oft wird der Newsletter versendet?
- Wird getrackt und analysiert?
- Was sind die Inhalte, wird darin auch etwas Kostenpflichtiges beworben?
- Wie kann ich mich abmelden?
- Wer ist der Anbieter?
- Link zu den Datenschutzhinweisen

## US Anbieter

Du verwendest einen Anbieter mit Sitz in den USA?



Achte hier darauf, die Anforderungen an den Datenaustausch mit den USA zu erfüllen.  
Stichpunkte: AV-Vertrag, Datenschutzerklärung, Transparenz.

## Abmeldemöglichkeit

Jeder Newsletter (Launchmail etc.) muss die Möglichkeit enthalten, sich mit einem einzigen Klick komplett abmelden zu können. Die Daten müssen danach gelöscht werden (Datenminimierung).

## Freebie

Weniger Datenschutzthema, aber: wenn du Abonnenten durch einen Leadmagneten sammelst, darfst du seit 2021 nicht mehr die Begriffe „kostenlos“, „gratis“, „Freebie“ o.ä. verwenden. Denn der Abonnent bezahlt mit seiner Mailadresse.

↪ **Nutze andere Worte wie 0 € Produkt und sei transparent!**

# 3. Adressen

## Wie kommen die Mailadressen in mein Tool?

### Technisch: über ein Formular

Damit du E-Mail-Adressen in deiner Liste sammeln kannst, brauchst du ein Anmeldeformular. Das erstellst du direkt in deinem Newslettertool.

Bei allen gängigen Anbietern wird automatisch eine Seite mit Link erstellt, auf der sich das Anmeldeformular befindet. Das könntest du jetzt so verbreiten.

➤ **Besser:** (s. Punkt Datenschutz) das Formular auf deiner Website einzubinden. Das geht entweder direkt über den HTML-Code (achte hier darauf, evtl. Google Fonts Verbindungen aus dem Code zu entfernen -> hol dir Hilfe!) oder über entsprechende Plugins wie Thrive Leads, Bloom, oä.

Erstelle jetzt eine Übersichtsseite („Linktree“) mit allen wichtigen Links. Auch einen zum Newsletter. Diese Seite kannst du als Link auf Social Media etc. posten.

### Datenschutztipps

Binde die Newsletter Formulare immer datenschutzkonform auf deiner Website ein, statt den Link oder Seite des Anbieters zu verwenden.

Vorteil: der Interessent befindet sich auf deiner Website, seine Daten gelangen bei korrekter Einbindung noch nicht sofort zum Anbieter.

## Wo sammle ich Adressen?

### Über deine Website

- Erstelle eine Sektion oder Seite für die Newsletteranmeldung
- Platziere es gut sichtbar, zB
  - im Submenü
  - im Menü
  - im Footer
  - als Pop up
  - direkt im Opener als 1. Button
  - als eigene Sektion auf den Seiten
  - in Blogartikeln
  - auf Kategorienseiten
  - Blogseitenleiste

### Social Media

- Erstelle Headerbilder mit Hinweis auf deinen Newsletter/Freebie
- Pack den Link in Steckbriefe / Profilbeschreibungen, unter Bilder/Posts
- Erstelle Posts, in denen du über dein Freebie berichtest (aber nenn es statt Freebie eben Dankeschön, Ratgeber, pdf...

### Ads

- Die effektivste und schnellste Methode ist, Werbeanzeigen für deinen Lead Magneten zu schalten -> Kostenpflichtig

# 4. Inhalte

Welche Inhalte sollen in meinen Newsletter?

Es gibt mehrere Möglichkeiten, deine Interessenten über Newsletter zu erreichen.

## Themenauswahl

Wenn du ein breiteres Gebiet abdeckst und deine Interessenten wählen lassen möchtest, dann biete verschiedene Themen an. Über TAGs, Felder oder Listen (je nach Anbieter) können Abonnenten vorher wählen, welche Newsletter sie erhalten möchten.

→ **Beachte: du musst sie dann auch alle schreiben...**

## Inspiration für Newsletter, die gerne gelesen werden

- Erzähl aus deinem Alltag
- Gib persönliche Einblicke
- Schreib regelmäßig und bestenfalls öfter als 1x pro Woche
- Überleg dir ein Format, zB der Gute-Laune-Montag
- Wähle ein Design, das sich abhebt
- Pack ein Logo oder Bild oben in den Newsletter, damit deine Leser deine Mails erkennen
- Geh mit offenen Augen durchs Leben und du wirst merken, dass alles ein Newsletter ist

**Merke: der Newsletter ist dein Spielfeld und deine Abonnenten sind wegen dir da. Also zeig dich (und traue Abmeldungen nicht nach!)**

## Willkommenssequenz

Es empfiehlt sich, zumindest einen Newsletter vorab zu erstellen und über eine Automation neuen Abonnenten zukommen zu lassen, um sie willkommen zu heißen.

- Möglichkeit: mehrere Newsletter vorab schreiben und z.B. neuen Abonnenten über eine Automation wöchentlich zukommen lassen. Besser wäre, du schreibst diese „aus dem Leben“, lässt deine Leser an dir teilhaben und kannst so auch auf aktuelle Geschehnisse eingehen.

## Layout & roter Faden

- Achte auf gute Lesbarkeit (Inhaltsbreite und Schriftgröße) und gleichbleibende Farbwelt deiner Newsletter (Wiedererkennung).
- Du könntest dir noch überlegen, ob deine Newsletter einen roten Faden haben sollen, du eine Reihe erstellst oder einfach wild drauflosschreibst.
- Du könntest ein festes Layout bzw. eine Vorlage für deine Newsletter erstellen, damit sie immer gleich aussehen und der Wiedererkennungswert steigt (zB Headerbild, farblich abgehobenen Footerbereich, Social Icons)

Bei allem gilt: es gibt kein richtig oder falsch. Dein Newsletter – deine Regeln. Du möchtest Leser, die dich mögen, damit sie von dir kaufen. Also lass sie dich kennenlernen.

## Gleichbleibende Inhalte

Alle deine Newsletter sollten einen kurzen über mich Text und ein Bild von dir enthalten.

Du kannst auch in jeden Newsletterfooter dein Angebot in Kurzfassung packen (Social Icons)

### Pflicht im Footer

- Abmeldemöglichkeit
- Impressum & Datenschutz
- Absenderadresse

### So mach ich das!

Ich versende meinen Newsletter 1 mal pro Woche und erzähle darin immer etwas, was mir grade passiert ist, was es Neues gibt oder berichte über Gedanken, Ideen und Angebote.

Bei mir erhält jeder Abonnent denselben Newsletter.

Nur bei einem Launch oder einer Warteliste würde ich hier unterscheiden, wer was erhält.

In jedem Newsletter steht unten was über mich und mein Angebot.

# 5. Ziele

## Wofür möchtest du dein Tool und deine Liste verwenden?

Überlege dir, ob du in Zukunft Automatisierungsmöglichkeiten nutzen möchtest oder das Tool wirklich nur für simple Newsletter verwenden willst. Es gibt noch mehr Möglichkeiten.

### → Das können viele Tools:

- Einfache, zeitgesteuerte Newsletter an Abonnenten verschicken.
- Zahlungsanbieter verknüpfen und so dafür sorgen, dass sich Käufer in deinen Newsletter mit eintragen
- Kursteilnehmer informieren und so z.B. durch Listen oder TAGs Inhalte an nur diese Personen versenden
- Wartelisten und Freebies erstellen und auch hier gezielt Newsletter versenden
- Je nach Tool könntest du ganze Datenblöcke verwalten. Achte hier nur auf das Datenschutzthema der Datenminimierung

### → Was willst du an deine E-Mail-Liste verkaufen?

- Kurse & Programme?
- 1:1?
- Kleine Angebote?
- Oder willst du einfach das Vertrauen steigern, damit du im Gedächtnis bleibst und weiterempfohlen wirst?



# Das wars!

Du hast jetzt einen Überblick darüber, was du mit einem Newslettertool alles machen kannst.

- Egal, für welches Tool du dich entscheidest, nutz es voll aus. Der Newsletter ist ein wundervoller Vertriebskanal.
- Wenn dir der Überblick fehlt, wie und wo du ein Newslettertool in deinem Marketing verwenden solltest, dann schau dir auch meinen Fahrplan fürs Onlinemarketing an.

## Hilfe?

Wenn du nicht weiter weißt, dir die Technik den Kopf qualmen lässt oder dir der Überblick im Onlinemarketing fehlt – bei mir bist du richtig.

Buch dir eine Beratung oder die Umsetzung bei mir

...und schreib NEWSLETTER!!!

*Ich freu mich auf dich!*

➤ [nadinschmidt.com](https://nadinschmidt.com)

➤ [mail@nadinschmidt.com](mailto:mail@nadinschmidt.com)

