

Modul 4: 13 Goldene Betreffzeilen

Aktionsschritte – Dein Kundenavatar

1. Mache dir kreativ ein detailliertes Bild von deinem Kundenavatar (Leseravatar), so dass du dich mit ihm wie mit einem Freund identifizieren kannst und genau weißt, was er sucht, braucht und nicht braucht.

1.1. Persönliche Daten:

- 1. Name: _____ Alter: _____
- 2. Familie: _____
- 3. Beruf: _____

1.2. Ängste, Frustrationen, Probleme:

- 1. Finanziell: _____
- 2. Gesundheitlich: _____
- 3. Emotional: _____

1.3. Wünsche:

- 1. Finanziell: _____
- 2. Gesundheitlich: _____
- 3. Emotional: _____

Wünsch an der Oberfläche _____
Kernwünsche _____

Wenn ich _____ (*Kernproblem*) nur gelöst hätte,
wäre mein Leben so viel einfacher und könnte/wäre ich endlich _____
_____ (*Kern-Wunsch*).

1.4. Wen möchtest du magnetisch anziehen und wen abstoßen?

Magnetisch zu ...	Abstoßend für ...

Modul 4: 13 Goldene Betreffzeilen

Aktionsschritte – 13 Goldene Betreffzeilen

2.1 Schreibe 27 verschiedene Betreffs zu Mails, die du in den letzten Monaten versendet hast oder zu Themen, zu denen du Aussendungen machen wirst. Hole dir dafür Inspiration bei den 13 Goldenen Betreffzeilen.

2.2. Prüfe vor dem Versenden jeder Mail den Betreff darauf, ob er geöffnet wird und – vor allem – ob du ihn öffnen würdest, wenn die Mail eine von 50 Mails an diesem Tag in deinem Postfach wäre...

1. Gib den Nutzen, positive Ergebnisse, die dein Freund ersehnt
2. Sprich das Problem, den Schmerz an – so dass die Lösung in Aussicht ist
3. “Wie du...” oder “Wie man...” (...Nutzen/positives Ergebnis)
4. “7 Geheimnisse zu ...” (Nutzen/positives Ergebnis)/Wege, Tipps, Gründe
5. Beginne mit “Warum ...”
6. Stelle eine faszinierende Frage (“Intriguing Question”)
7. Personalisiere “Vorname, ...”
8. Sprich direkt deine Zielgruppe an
9. Eröffnungsworte, die Neues ankündigen
10. Stelle Schmerz und Wunsch gegenüber
11. Warne dein Publikum
12. Dringlichkeit / Verknappung
13. Provokation / Widersprüchlichkeit