

## Modul 4: Kundenavatar & 13 Goldene Betreffzeilen

### Aktionsschritte – Dein Kundenavatar

1. Mache dir kreativ ein detailliertes Bild von deinem Kundenavatar (Leseravatar), sodass 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: \_\_\_\_\_

Wünsche 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: Kundenavatar & 13 Goldene Betreffzeilen

### Aktionsschritte – 13 Goldene Betreffzeilen

**2. 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.

Wenn du nicht sicher bist, ob der Betreff gut ist oder nach weiteren Ideen suchst, schreibe deinen Betreff in die Facebook-Gruppe mit der Bitte um weitere Tipps.

#### **13 Goldene Betreffzeilen – Tipps, wie du deinen Betreff formulieren kannst:**

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

**E-Mail Marketing – Einfach. Effektiv. Zeitsparend.**

**Modul 4: Kundenavatar & 13 Goldene Betreffzeilen**

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

21.

22.

23.

24.

25.

26.

27.

E-Mail Marketing – Einfach. Effektiv. Zeitsparend.

## Modul 4: Kundenavatar & 13 Goldene Betreffzeilen

**3. 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...**

**4. Lege dir eine Datei als Vorlage ("Swipefile") an,** in die du alle Betreffzeilen, die dir von anderen Newslettern über den Weg laufen und die dir gefallen und dich inspirieren, hineinkopierst – die Datei kann sich immer weiterentwickeln und dient dir als Inspiration, wenn du deine Mails verfasst.

Drucke regelmäßig eine aktuelle Fassung aus und hefte sie in deinen EMMEEZ-Ordner im letzten Fach Vorlage/Swipefile ab.