

Die nachfolgende Follow up Strategie bedient sich des Email - Marketings.

Die Strategie ist beispielhaft und dient als grobe Leitlinie zum Vorgehen.

Wie Sie diese Strategie optimal umsetzen und auf Ihre speziellen Bedürfnisse anpassen erfahren Sie natürlich auch in dem kommenden Seminar.

Mehr Informationen hierzu finden -Sie in Kürze- unter:

www.internet-selling-marketing.de & www.carsten-scheer.de

Ein Interessent der möglicherweise bestimmte Produktinformationen angefordert, oder einen Newsletter bestellt hat erhält, mittels Autoversandt, Emails nach folgendem Ablauf:

1. Mail
 - a. Hier werden fundierte Informationen zum Produkt –oder Ähnlichem- dargestellt.
2. Mail
 - a. In dem Zweitkontakt wird der Nutzen für den Interessenten dargestellt und nach Möglichkeit mit Beispielen veranschaulicht.
3. Mail
 - a. Nun sollten dem Kunden Informationen angeboten werden, die eine – möglichst- vorteilhafte Emotion auslösen.
4. Mail
 - a. Nach den Emotionen erfolgen die Sicherheit und das Vertrauen. Referenzen haben sich hierbei gut bewährt.
5. Mail
 - a. Natürlich ist es wichtig, dass danach eine rationale Begründung erfolgt. So kann der Kunde, vor sich selbst und Anderen, die Kaufentscheidung rechtfertigen.
6. Mail
 - a. Es folgt eine eindeutige Kaufaufforderung.

Diese Strategie kann natürlich noch weiter verfeinert und optimiert werden.

Zur besseren Verständlichkeit und ersten Umsetzbarkeit soll dieser Vorgang vorerst ausreichen. Die Zeitspanne, in der die Mails versendet werden, sollte nicht größer als 14 Tage sein.

Bei Fragen und mehr Informationen können Sie sich gerne per Mail an:

info(a)internet-selling-marketing.de wenden.

Herzliche Grüße und viel Erfolg

Carsten Scheer