



55 erfrischende Ideen für Ihren Newsletter

Bye-bye Langeweile im Postfach!

2024



Ideen

Inhalt

1. Zeigen Sie, dass Sie Profi auf Ihrem Gebiet sind	3
2. Gewähren Sie Einblicke hinter die Kulissen.....	9
3. Sprechen Sie über die Erfolge Ihres Unternehmens	12
4. Informieren Sie über wichtige Neuigkeiten	16
5. Veranstalten Sie Kundenwettbewerbe & Gewinnspiele.....	18
6. Mit Kreativität die Umsätze ankurbeln	21

Kapitel 1

**Zeigen Sie, dass Sie Profi auf
Ihrem Gebiet sind**

1. Zeigen Sie, dass Sie Profi auf Ihrem Gebiet sind

1 Übersichtliche Auflistungen erstellen

Wir alle lieben kompakte Listen, die informative Tipps oder unterhaltsame Fun Facts zusammenfassen. Überlegen Sie sich, in welchem Bereich Ihres Fachgebietes Sie eine interessante Auflistung erstellen können, wie z. B. „Die 10 besten Restaurants“ oder „In 5 Schritten zum eigenen Onlineshop“.

2 Bewertungen und Tests durchführen

Testen Sie ein interessantes Produkt oder eine Dienstleistung und berichten Sie Ihren Leser:innen von Ihrer Erfahrung. Achten Sie darauf, immer fair und ehrlich bei Ihrer Bewertung zu bleiben.

3 Persönliche Empfehlungen aussprechen

Es muss nicht immer neutral und sachlich sein: Plaudern Sie gerne ein bisschen aus dem Nähkästchen. Was sind Ihre ganz persönlichen Empfehlungen? Welche Produkte verwenden Sie gerne – und warum?

4 Produktvergleiche durchführen

Vergleichen Sie Ihre Produkte mit denen der Konkurrenz. Damit Ihr Vergleich fair und objektiv bleibt, sollten Sie auch bei den Punkten ehrlich sein, bei denen Sie nicht vorne liegen. Ihr Produkt hat weniger Funktionen als das Ihres Mitbewerbers, ist dafür aber einfacher in der Handhabung? Verbraucher:innen, die keine Zeit haben, eine umfangreiche Bedienungsanleitung zu lesen, werden Ihr Produkt bevorzugen.

5 Häufige Fragen beantworten

Was sind die 10 häufigsten Fragen Ihrer Kund:innen? Und was sind Ihre Antworten darauf? Mit dieser Newsletter-Idee können Sie Ihren Leser:innen den Umgang mit Ihren Produkten erheblich erleichtern und Ihr Support-Team entlasten.

6 Offene Fragerunden durchführen

Wenn bereits viele häufig gestellte Fragen beantwortet sind, freuen sich Ihre Leser:innen mit Sicherheit, auch mal etwas über ungewöhnliche und spezielle Themen aus Ihrer Branche zu erfahren. Dazu können Sie ganz einfach eine offene Fragerunde durchführen, etwa unter dem Titel „Ask me anything“, und sich von den Fragen Ihrer Kontakte für Ihre nächsten Newsletter-Themen inspirieren lassen.

7 Schritt-für-Schritt-Anleitungen teilen

Erklären Sie Schritt für Schritt, wie Ihre Leser:innen ein Ziel erreichen. Wenn Sie zum Beispiel Tee verkaufen, dann könnten Sie zeigen, wie man ihn perfekt aufbrüht. Als Mode-Onlineshop können Sie erklären, wie man schrittweise das perfekte Sommeroutfit zusammenstellt.

8 Praktische Tipps geben

Welche hilfreichen Ratschläge können Sie Ihren Abonnent:innen in Zusammenhang mit der Nutzung Ihres Produktes auf den Weg geben? Kreative Einsatz-Ideen können Kund:innen dazu anregen, Ihr Produkt häufiger zu benutzen. Als Hersteller von Spezialreinigungs-Produkten können Sie z. B. Tipps geben, wie man Tomatenflecken einfach aus einem weißen T-Shirt entfernt.

9 Hintergrundartikel schreiben

Zeigen Sie Ihren Kund:innen, welche Geschichte hinter Ihrem Produkt steckt. Stellen Sie sich beispielsweise vor, Sie verkaufen Schokolade. Dann können Sie beschreiben, wie Ihre Schokolade hergestellt wird oder etwas über die faire und nachhaltige Produktion von Kakao erzählen. Damit können Sie Ihren Leser:innen nicht nur spannende Hintergrundinfos liefern, sondern Ihnen gleichzeitig die Werte Ihres Unternehmens nahelegen – und natürlich Appetit auf Ihre Schokolade machen. 😊

10 Umfragen durchführen

Suchen Sie ein interessantes Thema passend zu Ihrem Unternehmen aus, laden Sie per Umfrage-Newsletter zur Teilnahme an der Befragung ein und stellen Sie die Ergebnisse im nächsten Newsletter vor. So können Sie einerseits wichtiges Feedback Ihrer Abonnent:innen einholen und gleichzeitig erfahren, wie Sie weitere relevante Newsletter-Inhalte finden können.

11 Interviews durchführen

Führen Sie ein Interview mit interessanten Personen wie Expert:innen, Teammitgliedern oder auch Kund:innen durch. Ihr Newsletter ist anschließend die optimale Plattform, um Ihre Leser:innen an den spannendsten Antworten und Erkenntnissen teilhaben zu lassen.

12 Fallstudien erstellen

Stellen Sie eine Kundin oder einen Kunden vor und erklären Sie, wie Sie diesem Unternehmen geholfen haben. Fallstudien eignen sich besonders gut, um komplexere Produkte und Dienstleistungen praxisnah zu erklären.

13 Bücher, Blogs, Podcasts & Videos vorstellen

Sorgen Sie mit Ihrem Newsletter für ein wenig Inspiration: Welche Bücher, Blogs, Podcasts und Videos zu Ihrem Themenbereich sollten sich Ihre Leser:innen keinesfalls entgehen lassen? Wenn Sie einen eigenen Blog, Podcast oder Video-Channel betreiben, eignet sich Ihr Newsletter außerdem hervorragend, um dort für Neuerscheinungen zu werben.

14 Zu Events einladen

Der Terminkalender Ihrer Kund:innen füllt sich mit Sicherheit schnell. Kündigen Sie deswegen rechtzeitig wichtige Termine an, um mit ihnen persönlich in Kontakt treten zu können. Dazu kann beispielsweise ein Übersichtsplan der anstehenden

Messen und Veranstaltungen dienen, auf denen Sie vertreten sind. Wo kann man Eintrittskarten für die Events kaufen? Können Sie evtl. Karten verlosen oder sogar verschenken?

15 Trends aufzeigen

Als Expert:in kennen Sie sich am besten aus: Welche Trends lassen sich in Ihrer Branche beobachten? Was wird heiß diskutiert? Wie schätzen Sie die Entwicklung ein? Was bedeuten Ihre Ergebnisse für Ihre Newsletter-Abonent:innen? Halten Sie Ihre Kund:innen mit spannenden Updates über die wichtigsten Neuigkeiten Ihrer Branche stets auf dem Laufenden und bleiben Sie so immer im Hinterkopf Ihrer Abonent:innen.

16 Marktanalysen und Statistiken aufgreifen

Man lernt bekanntlich nie aus! Teilen Sie interessante Analysen oder Statistiken und erläutern Sie diese. Vergessen Sie dabei nicht, auf die Quelle zu verweisen. Werten Sie aber auch eigene vorliegende Daten aus und zeigen Sie beispielsweise, welche Ihrer Produkte am häufigsten gekauft werden. Auf diese Weise bieten Sie in Ihrem Newsletter „Unique Content“ an, also einzigartige Informationen, die Ihre Leser:innen nur bei Ihnen erhalten. So ist es ein Leichtes, sich von Wettbewerbern abzuheben.

17 Themenübersichten erstellen

Geben Sie eine Übersicht Ihrer bereits bestehenden Inhalte (z. B. Blogartikel, Whiptaper oder Videos), die zu einem speziellen Thema passen. Sobald Sie neuen Content auf Ihrer Website veröffentlichen, können Sie Ihre Abonent:innen per Newsletter darauf aufmerksam machen.

18 Infografiken erstellen

Infografiken eignen sich perfekt, um Informationen leicht verständlich und unterhaltsam zu präsentieren. Es gibt dazu zahlreiche Tools, für die Sie kein Grafik-Profi

sein müssen. Gerade bei komplexen Themen oder Prozessen eignen sich Infografiken hervorragend, um Ihren Leser:innen das Thema verständlich näherzubringen.

**rapidtipp**

Platzieren Sie Ihr Unternehmenslogo in einer Ecke der Infografik. Denn wenn Ihre Empfänger:innen die Grafik teilen, wird gleichzeitig ein wenig Werbung für Ihre Marke verbreitet.

Kapitel 2

Gewähren Sie **Einblicke hinter
die Kulissen**

2. Gewähren Sie Einblicke hinter die Kulissen

19 Auf die Unternehmensgeschichte zurückblicken

Zeit für ein wenig Nostalgie: Präsentieren Sie Ihre Gründungsgeschichte. Wie hat sich Ihr Unternehmen seitdem entwickelt? Die Infos können Sie flexibel als Text, Liste oder Infografik gestalten. Auch eine Timeline mit einzelnen Meilensteinen eignet sich super, um die Entstehung Ihres Unternehmens für Ihre Kund:innen nahbar zu gestalten.

20 Arbeitsweise vorstellen

Wie arbeitet Ihr Unternehmen? Was ist daran besonders? Was ist Ihnen bei Ihrer Arbeit wichtig? Gibt es bestimmte Qualitätsansprüche oder Leitbilder? Aus Ihrem Beispiel können Ihre Leser:innen mit Sicherheit etwas für Ihr eigenes Leben mitnehmen und werden Ihnen für die Anregungen dankbar sein.

21 Entstehungsprozesse zeigen

Zeigen Sie Schritt für Schritt, wie eines Ihrer Produkte hergestellt wird. Hierfür eignet es sich beispielsweise, den Prozess in Form eines kurzen Erklär-Videos zu dokumentieren. Sie können dazu auch mit der Zeitraffer-Funktion Ihres Smartphones experimentieren.

22 Neue Mitarbeiter:innen vorstellen

Ein Unternehmen wirkt direkt viel sympathischer und nahbarer, wenn man die kreativen Köpfe dahinter kennt. Stellen Sie neue Teammitglieder vor und führen Sie ein kurzes Interview mit ihnen durch. Das ist nicht nur spannend für Ihre Kontakte, sondern zeigt auch den Kolleg:innen gegenüber Wertschätzung und eignet sich daher auch als tolle Idee für einen internen Newsletter.

23 Von Messen und Veranstaltungen berichten

Lassen Sie Ihre Newsletter-Abonent:innen an Ihrem Insiderwissen teilhaben: War die letzte Messe oder das Event ein Erfolg? Gab es lustige Zwischenfälle? Haben Sie Fotos vom Aufbau oder den Vorbereitungen? Ein sympathisches, offenes Team lässt Ihr Unternehmen direkt viel ansprechender und authentischer wirken.

24 Von Team-Events berichten

Sympathische Eindrücke vom letzten Teamevent können nicht nur das Unternehmen für Ihre Kund:innen greifbarer machen, sondern auch potenzielle neue Mitarbeiter:innen ansprechen. Je nach Event und Firma ist allerdings bei der Veröffentlichung interner Informationen Fingerspitzengefühl und Diskretion gefragt.

25 Soziales oder ökologisches Engagement zeigen

„Tue Gutes und rede darüber“: Schreiben Sie darüber, wie Sie sich in Ihrem Unternehmen für wichtige soziale und ökologische Themen einsetzen und inspirieren Sie Ihre Leser:innen, selbst aktiv zu werden, eventuell direkt über ihr Unternehmen. Vor allem Newsletter in der Weihnachtszeit eignen sich, um zur Teilnahme an wichtigen Spendenaktionen aufzurufen.

26 Sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren

Indem Sie spannende Einblicke in Ihr Unternehmen gewähren, präsentieren Sie sich gleichzeitig als attraktiver Arbeitgeber. Deshalb können Sie Ihren Newsletter clever dazu nutzen, aktuelle Stellenangebote zu platzieren. Was macht das Arbeiten in Ihrem Unternehmen aus? Wie sieht der Bewerbungsprozess aus?

27 Anstehende Events promoten

Plant Ihr Unternehmen Veranstaltungen, Schulungen oder Messeauftritte? Bieten Sie Webinare und andere Online-Events an? Machen Sie in Ihrem Newsletter auf diese großartigen Events aufmerksam und motivieren Sie Ihre Leser:innen zu einem Besuch.

Kapitel 3

Sprechen Sie über die **Erfolge
Ihres Unternehmens**

3. Sprechen Sie über die Erfolge Ihres Unternehmens

28 Über neue Kooperationen informieren

Ist Ihr Unternehmen in letzter Zeit neue Kooperationen eingegangen? Konnte ein wichtiger Partner gewonnen werden, von dem Ihre Leser:innen auf jeden Fall wissen sollten? Das Vorstellen Ihrer Kooperationspartner zeigt Ihren Abonnent:innen, wer an Ihren Produkten oder Dienstleistungen mitwirkt und verhilft sowohl Ihnen als auch Ihren Kollaborateuren zu mehr Bekanntheit.

29 Zertifizierungen präsentieren

Zertifizierungen haben einen großen Einfluss auf die Vertrauenswürdigkeit Ihres Unternehmens. Lassen Sie sich deswegen auf keinen Fall die Chance entgehen, Ihre Zertifizierungen im Newsletter zu präsentieren. Vor allem Ihre neuesten Zertifizierungen verdienen einen Platz im Scheinwerferlicht. Vergessen Sie aber nicht zu erklären, was diese bedeuten und welchen Mehrwert die Auszeichnung Ihren Kund:innen bietet.

30 Neu gewonnene Kund:innen vorstellen

Neu an Land gezogene Kund:innen sind ein tolles Newsletter-Thema. Ganz nach dem Motto „Klein, aber oho“ können Sie auch weniger bekannte, dafür aber interessante Kund:innen präsentieren. So zeigen Sie auch kleineren Unternehmen, dass sie Ihre Produkte ohne Probleme einsetzen können. Stellen Sie Ihre Kund:innen in einem kurzen Porträt vor und bitten Sie sie um ein inspirierendes Zitat.

31 Erwähnungen in den Medien teilen

Wurden Ihr Unternehmen oder Ihre Produkte in den Medien erwähnt? Keine falsche Scheu: Teilen Sie diesen Erfolg mit Ihren Newsletter-Empfänger:innen und greifen Sie z. B. die besten Zitate auf.

32 Testergebnisse und Auszeichnungen bekannt geben

Hat Ihr Unternehmen bzw. eines Ihrer Produkte eine gute Bewertung erhalten? Wurde eine Auszeichnung oder ein Preis verliehen? Darauf dürfen Sie stolz sein – und den Erfolg selbstverständlich mit Ihren Kontakten teilen

33 Über erreichte Meilensteine berichten

Die tausendste Kundin oder die zehntausendste Bestellung – welche neuen Meilensteine haben Sie in diesem Jahr erreicht? Informieren Sie Ihre Kund:innen über Ihre Erfolgsmomente. Sie können sich beispielsweise mit einem Rabattcode bei ihnen bedanken.

34 Historische Meilensteine aufzeigen

Zeigen Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens in Form von erreichten Meilensteinen, von der Entstehung bis heute. Sie können dabei auf interessante geschichtliche oder wirtschaftliche Etappen eingehen und Ihre Kund:innen an Ihrem Werdegang teilhaben lassen. Das lässt sich super als anschauliche Infografik darstellen.

35 Kundenzufriedenheit auswerten

Können Sie über Umfragen oder Bewertungen auf entsprechenden Portalen nachweisen, dass Ihre Kund:innen besonders zufrieden sind? Das positive Kundenfeedback sollten Sie unbedingt präsentieren, um neue Kund:innen zu gewinnen.

36 Danke sagen

Nutzen Sie verschiedene Gelegenheiten, um sich bei Ihren Kund:innen und Geschäftspartner:innen zu bedanken – schließlich konnten Ihre Erfolge nur gemeinsam erreicht werden. Mailings mit Danksagungen lassen sich immer gut verschicken, wenn neue Erfolge erzielt wurden, aber auch zu besonderen Anlässen wie Weihnachten, Neujahr oder dem Geburtstag Ihres Unternehmens. Mit einem Gut-

schein oder einem kleinen Geschenk können Sie Ihren Kontakten garantiert eine Freude machen.



rapidtipp

Abonnieren Sie Newsletter von anderen Unternehmen. Beim Texten von Newsletter-Inhalten kann es durchaus hilfreich sein, in die Perspektive der Leser:innen zu schlüpfen. So können Sie selbst feststellen, welche Betreffzeilen, Inhalte und Themen Sie ansprechend finden und welche eher nicht. Das Ergebnis dieses Selbsttests können Sie dann direkt in die Gestaltung ihres eigenen Newsletters einfließen lassen.

Kapitel 4

**Informieren Sie über wichtige
Neuigkeiten**

4. Informieren Sie über wichtige Neuigkeiten

37 Neues vorstellen

Es wird Zeit, Ihre lang gehüteten Geheimnisse zu lüften und neue Produkte, Funktionen oder Dienstleistungen zu präsentieren, an denen Sie in den letzten Monaten auf Hochtouren gearbeitet haben. Zeigen Sie Ihren Empfänger:innen, was an Ihren Neuheiten so besonders ist und auf welche Vorteile Sie sich freuen können.

38 Verbesserungen verkünden

Haben Sie bestehende Produkte oder Leistungen überarbeitet und verbessert? Gab es wichtige Änderungen? Halten Sie Ihre Leser:innen über all das auf dem Laufenden. Sie können Ihre Empfänger:innen über einen Call-to-Action Button dazu animieren, die verbesserten Möglichkeiten direkt auszuprobieren.

39 Bevorstehendes anteasern

Fügen Sie in Ihre Newsletter Sneak Peaks ein, um exklusive Einblicke in bevorstehende Aktionen oder saisonale Produkte zu gewähren. So sorgen Sie nicht nur für Vorfreude – sondern Ihre Kund:innen können auch eine mögliche Anschaffung rechtzeitig in ihr Budget einplanen.

40 Über Schulungen, Webinare und andere Events informieren

Apropos wichtige Daten: Wenn Ihr Unternehmen in nächster Zeit Schulungen, Zertifizierungen, Webinare oder andere (Online-)Events durchführt, sollten Sie Ihre Newsletter-Abonent:innen rechtzeitig mit den wichtigsten Informationen versorgen. Was sind die nächsten Themen und Termine? Wie läuft der Anmeldeprozess dazu ab?

Kapitel 5

**Veranstalten Sie Kundenwett-
bewerbe & Gewinnspiele**

5. Veranstalten Sie Kundenwettbewerbe & Gewinnspiele

41 Fotowettbewerbe veranstalten

Durch Fotowettbewerbe können Sie Ihren Kund:innen witzige und kreative Aufgaben stellen. Bitten Sie sie beispielsweise, die schönsten Urlaubsfotos mit einem Ihrer Produkte einzureichen. Verlosen Sie unter allen Teilnehmer:innen attraktive Preise und stellen Sie die schönsten Fotos im Newsletter und auf Ihrer Website vor.

42 Kund:innen in Ihr Geschäft einladen

Ganz nach dem Motto „Vorbeikommen und gewinnen“ können Sie allen Ihren Kund:innen, die an einem bestimmten Tag in Ihr Geschäft kommen, eine Preisverlosung oder ein kleines Goodie in Aussicht stellen. Bestimmt werden Ihre Kund:innen die Gelegenheit nutzen, sich direkt ein wenig bei Ihnen umzuschauen und das ein oder andere Produkt zu kaufen oder eine Dienstleistung zu beanspruchen.

43 Eine knifflige Schätzfrage stellen

Richtig schätzen und gewinnen: Wie viele Erdnüsse sind in der Schale? Bei einer spannenden Frage wie dieser werden es sich Ihre Kund:innen sicher nicht nehmen lassen, eine Schätzung abzugeben. Hauptsache, die Schätzfrage ist unterhaltsam und hat im besten Fall etwas mit Ihrem Unternehmen zu tun.

44 Einen Ideenwettbewerb veranstalten

Suchen Sie einen Namen für ein neues Produkt, einen griffigen Slogan oder Verbesserungsvorschläge? Veranstalten Sie doch einen Ideenwettbewerb und profitieren Sie von der Kreativität Ihrer Leser:innen. Diese werden sich gleichzeitig sehr wertgeschätzt fühlen und sich gerne beteiligen. Vergessen Sie nicht, den Teilnehmer:innen mit den besten Ideen ein kleines Geschenk für ihre Kreativität in

Aussicht zu stellen und ihren Namen bei der Verkündung zu nennen.

45 Umfragen für wichtiges Feedback nutzen

Umfragen sind enorm hilfreich, um mehr über Ihre Kund:innen zu erfahren. Versüßen Sie die Teilnahme doch einfach mit der Verlosung eines Preises.

46 Ein Quiz veranstalten

Das eigene Wissen auf die Probe zu stellen, macht immer Spaß. Veranstalten Sie deshalb ein Quiz, das zu Ihrem Unternehmen passt. Als Reisebüro könnten Sie beispielsweise ein Quiz zu einem bestimmten Land erstellen und unter den Gewinner:innen eine Reise dorthin verlosen.



rapidtipp

Aufgepasst – hier gibt es einige rechtliche Vorgaben zu beachten. In unserem Blog erfahren Sie, wie Sie [Newsletter-Gewinnspiele DSGVO-konform veranstalten](#) können.

Kapitel 6

**Mit Kreativität die Umsätze
ankurbeln**

6. Mit Kreativität die Umsätzen ankurbeln

47 Angebote und interessante Inhalte kombinieren

In unserem Blog finden Sie für jeden Anlass unzählige Ideen und inspirierende Tipps für die Gestaltung Ihres Newsletters. Kombinieren Sie diese thematisch passend mit Ihren aktuellen Verkaufsangeboten. So erzeugen Sie interessante Inhalte mit Mehrwert für Ihre Leser:innen und motivieren gleichzeitig zu einem Besuch auf Ihrer Website oder in Ihrem Shop.

48 Persönliche Empfehlungen aussprechen

Welche Produkte können Sie persönlich empfehlen und was sind die Favoriten Ihres Teams? Daraus können Sie tolle Serien zu jeweils wechselnden Kategorien machen und Ihren Empfänger:innen so ein wenig Inspiration beim Shoppen geben.

49 Bestseller auflisten

Geben Sie Ihren Kund:innen eine kleine Entscheidungshilfe bei der nächsten Bestellung in Ihrem Onlineshop: Welche Produkte verkaufen Sie am meisten? Was waren die Bestseller einer bestimmten Kategorie im letzten Monat?

50 Neuheiten in den Fokus rücken

Vor allem treue Stammkund:innen und diejenigen, die sich in Ihrer Branche besonders gut auskennen, sind immer auf der Suche nach interessanten Neuheiten. Präsentieren Sie Ihre neuesten Produkte deshalb in Ihrem Newsletter, um die gebührende Aufmerksamkeit auf sie zu lenken.

51 Geschenkkideen zusammenstellen

Kennen Sie es nicht auch? Weihnachten, eine Hochzeit oder ein runder Geburtstag stehen vor der Tür und wieder haben Sie keine Idee, was Sie verschenken können?

Mit einem Newsletter voller schöner Geschenkideen können Sie Ihre Empfänger:innen vor diesem Schlamassel bewahren und den Verkauf Ihrer besonders Geschenk-tauglichen Produkte ankurbeln.

52 Mit Exklusivität belohnen

Ermöglichen Sie Ihren Newsletter-Abonent:innen einen früheren Zugang zu bestimmten Angeboten schon vor dem offiziellen Verkaufsstart oder bieten Sie exklusive Vergünstigungen an. Dies ist übrigens auch ein toller Anreiz, um viele neue Newsletter-Anmeldungen zu erzielen.

53 Coole, unerwartete Verwendungsmöglichkeiten vorstellen

Überraschen Sie Ihre Leser:innen mit kreativen Einsatzmöglichkeiten Ihrer Produkte. So gibt es noch einen Grund mehr, in Ihrem Shop endlich zuzuschlagen!

54 Themen- oder Saison-Specials erstellen

Saisonale Anlässe bieten unzählige Möglichkeiten und Themen, wie z. B. Newsletter-Ideen für den Herbst oder sommerliche Newsletter-Ideen. Als Feinkost-Händler:in können Sie zum Beispiel die „Italienische Woche“ ausrufen und Ihre Angebote und Inhalte dazu passend auswählen. Welche Specials passen zu Ihnen?

55 Alternativen zum Rabatt anbieten

Es muss nicht immer der klassische Rabatt oder der Gutscheincode im Newsletter sein. Bieten Sie stattdessen beispielsweise bei jeder Bestellung über 50 Euro ein kleines Präsent in Form eines passenden Gadgets zum bestellten Produkt an.

Sie sind startklar für die Umsetzung Ihrer Newsletter-Ideen? Los geht's!

Sicher kribbelt es Ihnen jetzt schon in den Fingern und Ihr Kopf platzt beinahe vor lauter Newsletter-Ideen, die Schwung ins Postfach Ihrer Empfänger:innen bringen. Lassen Sie Ihrer Kreativität nun freien Lauf – wir wünschen Ihnen viel Vergnügen dabei. 🚀

[Jetzt Newsletter erstellen](#)

Lust auf mehr spannende E-Mail-Marketing Tipps?
Folgen Sie uns auf LinkedIn und Facebook!

