

# Så gör du för att marknadsföra och sälja med nyhetsbrev

Att använda nyhetsbrev är ett snabbt och kostnadseffektivt sätt att marknadsföra och sälja produkter och tjänster. Du kan uppnå ett mycket bra resultat med en e-postkampanj om du genomför den på rätt sätt. Det finns flera grundregler som gäller för all marknadsföring och försäljning, dessa gäller även för nyhetsbrev. Men det finns även skillnader jämfört med traditionell marknadsföring som du bör ta hänsyn till för att uppnå ett bra försäljningsresultat med hjälp av nyhetsbrev.

I den här artikeln ger vi dig 11 tips som skapar goda förutsättningar för att marknadsföra och sälja dina produkter och tjänster med hjälp av nyhetsbrev.



## 1 Ha en genomtänkt strategi för att marknadsföra och sälja

För att du ska kunna uppnå en bra försäljning med hjälp av nyhetsbrev måste du ha en väl genomtänkt strategi. E-postkampanjer via nyhetsbrev fungerar nämligen bäst när din kund får rätt budskap vid rätt tillfälle. Detta kräver en långsiktig och väl genomtänkt marknadsföringsplan för dina e-postutskick. Du bör dela upp din strategi i följande tre steg:

### Informera via nyhetsbrev

Målsättningen här är att på ett sakligt sätt informera dina kunder om dina produkter och tjänster via nyhetsbrev. Att på ett neutralt sätt berätta vad ditt företag gör och vem som kan ha nytta av att kontakta

### Vill du ha fler tips?

Vill du ha fler tips som har med e-postutskick att göra kan du prenumerera på vårt nyhetsbrev. Du kan även ta en titt på våra övriga artiklar på vår hemsida.

ditt företag. Här är ett nyhetsbrev innehållande texter i artikelform en utmärkt metod. Dessa kan kompletteras med länkar till Internetsidor som innehåller mer detaljerad information.

När du informerar via nyhetsbrev så ska du inte försöka sälja aktivt utan det räcker med att dina nyhetsbrev har tydliga kontaktuppgifter så kunderna vet vart de ska vända sig ifall de vill ha mer information.

### Marknadsföra via nyhetsbrev

Målsättningen här är att med hjälp av nyhetsbrev aktivt marknadsföra dina produkter och tjänster. Denna marknadsföring ska ses ur ett långsiktigt perspektiv. Du ska lyfta fram alla fördelar kunderna får genom att använda just Dina produkter/tjänster samtidigt som du förstärker ditt varumärke och företagsnamn. Försök att skapa artiklar som visar hur kunderna vinner på att använda dina produkter/tjänster och ha gärna med några kundreferenser.

Nyhetsbrevet kan även innehålla annonser för dina produkter och tjänster. Försök

få läsarna att klicka vidare till din hemsida och försök där att förstärka fördelarna med just dina produkter/tjänster ännu mer.

### Sälja via nyhetsbrev

Målsättningen här är att försöka sälja direkt via nyhetsbrev. För att detta ska lyckas så måste de tidigare nämnda åtgärderna ha genomförts så att dina kunder väl känner till dina produkter/tjänster och vet hur bra de är. Kunderna ska helst kunna fatta köpbeslut direkt med hjälp av den information som finns i nyhetsbrevet. Ha gärna med tidsbegränsade erbjudanden som är personliga så att kunden känner sig utvald.

Premiera även kunder som beställer fort genom att ge dem en bonus. När du ska sälja via nyhetsbrev så är det viktigt att du gör det så lätt som möjligt för kunderna att beställa.

## 2 Hur många gånger ska du skicka ut dina nyhetsbrev?

När det gäller ett nyhetsbrev som ska informera så är det viktigt att det skickas ut regelbundet, t ex en gång per månad. När det gäller ett nyhetsbrev som ska

marknadsföra något så kan du skicka ut det flera gånger, bara inte alltför tätt inpå varandra, skicka gärna på olika veckodagar.

Om du har ett nyhetsbrev där du ska sälja med ett tidsbegränsat erbjudande så är det lagom att skicka ut ditt e-posterbjudande två gånger. Det andra nyhetsbrevet kan skickas ut som en påminnelse precis innan datumet för erbjudandet går ut. Att skicka ditt nyhetsbrev fler gånger ökar risken att det uppfattas som spam.

### 3 Gör det lätt för dina kunder att beställa

Hitta på alla möjliga varianter att beställa på. Låt dem beställa direkt i ditt nyhetsbrev, länka till en beställningssida på din hemsida, ha med e-post-, telefon-, fax- och adressuppgifter.

### 4 När ska du skicka ut dina nyhetsbrev?

Försök att skicka dina nyhetsbrev så att dina kunder får dessa när de kan läsa dem i "lugn och ro". Ska du skicka nyhetsbrev till företag så är det bra om de får dem på kontorstid. Skickar du på helger eller på natten så är risken stor att ditt nyhetsbrev försvinner i den stora mängd av e-post som väller in varje morgon kunden startar sitt e-postprogram. Har du internationella kunder i andra tidszoner så kan du använda ett e-postprogram

#### Ordspråk om att marknadsföra och sälja

"Många små saker har blivit stora med rätt marknadsföring."  
(Mark Twain)

"Alla lever av att sälja någonting."  
(Robert Louis Stevenson)

"Annonsering är det billigaste sätt som finns att sälja varor. Särskilt om de är värdelösa."  
(Sinclair Lewis)

"Konst är att skapa något av ingenting och sedan sälja det."  
(Frank Zappa)

"Om kvinnor klädde sig för att behaga män skulle det inte säljas lika mycket kläder – med undantag av någon enstaka solskärm."  
(Groucho Marx)

som kan göra tidsstyrda e-postutskick så att även dessa kunder får nyhetsbrevet på kontorstid.

### 5 Vilken avsändare ska du ha på dina nyhetsbrev?

Använd alltid en giltig och fungerande e-postadress som avsändare så att kunderna kan svara direkt på nyhetsbrevet. Är din avsändaradress ogiltig kommer dessutom många antispam-program att stoppa nyhetsbrevet innan det når fram till kunderna.

### 6 Hur mycket pengar kan du satsa?

Pengar är av stor vikt för hur ett innehåll, en e-postkampanj och en uppföljning ska utformas. Fördelen med e-postmarknadsföring är att utskickskostnaden för att skicka ut nyhetsbrev nästan är försumbar och kostnaderna för framtagandet av dina nyhetsbrev kan du själv bestämma.

### 7 Använd färsk personliga e-postadresser

E-postadresser ändras ofta så det är viktigt att du regelbundet uppdaterar din e-postlista så att du har färsk e-postadresser. Försök dessutom i första hand få personliga e-postadresser typ per.andersson@samlogic.com istället för info@samlogic.com. Se också till att du inte har dubletter av dina e-postadresser.

### 8 Varför du aldrig bör använda "Kopia"/"hemlig kopia"

Om du skickar ut nyhetsbrev och använder "Kopia" i ditt e-postprogram så kommer alla som får nyhetsbrevet att se vem som fått dina nyhetsbrev.

Dessutom kan dina e-postadresser lätt komma på avvägar. Du ska också undvika att använda "Hemlig kopia" eftersom mottagarens e-postadress inte visas som mottagare utan en helt främmande e-postadress visas istället. Detta ger ett väldigt opersonligt intryck och chansen att ditt nyhetsbrev fastnar i ett spamfilter ökar också rejält.

### 9 Testa i liten skala först

Testa alltid dina erbjudanden på en mindre grupp kunder innan du gör en större e-postkampanj. Skicka ut hundra nyhetsbrev med ett erbjudande och hundra med ett annat och se vilket nyhetsbrev som fungerar bäst innan du satsar på ett större utskick.

### 10 Mät resultatet på din e-postkampanj

Se alltid till att du kan identifiera vilket erbjudande som har skapat flest beställningar genom att t ex använda unika beställningskoder, olika beställningsformulär på din hemsida eller göra mindre förändringar i olika erbjudanden. Genom att fastställa vilken kundgrupp och vilket erbjudande som fungerade bäst får du ett underlag för att utforma nästa e-postkampanj ännu bättre.

### 11 Ta fram en försäljningsprognos

Innan du genomför ditt e-postutskick så gör en realistisk uppskattning av vilken försäljning du tror att utskicket kan ge. Om resultatet av din nyhetsbrevskampanj är dåligt, så bör du kontakta en grupp av dina kunder och fråga om de fått utskicket och du kan då också försöka ta reda på varför de inte beställt.

## SamLogic MultiMailer

Är ett svenskt e-postmarknadsföringsverktyg som kan skapa och skicka ut nyhetsbrev. Programmet används av företag, myndigheter och föreningar för att standardisera och underlätta hanteringen av e-postutskick.

#### Några funktioner

- Personliga nyhetsbrev via datafält
- Nyhetsbrevsgenerator med mallar
- Spärllistor som stoppar oönskad e-post
- Statistikhantering för varje e-postutskick
- Automatiskt hantering av studsar
- Import från databaser och adressböcker

Du kan prova och utvärdera programmet på följande Internetsida: [www.multimailer.se](http://www.multimailer.se)



● SamLogic