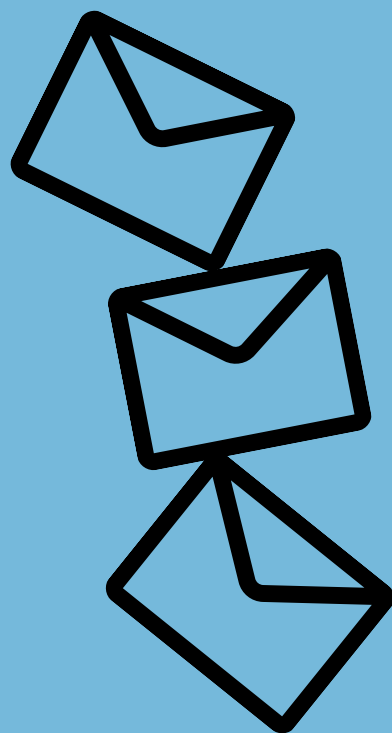


MAILTJE? DOEN!



10 redenen waarom het ontzettend slim is om je relaties regelmatig een online nieuwsbrief te sturen.

© Isabelle Brus

1 DIRECT CONTACT

Je communiceert direct met jouw (potentiële) klanten en kunt je boodschap dus perfect afstemmen op hun behoeftes. Let wel op dat je je houdt aan de AVG - mail alleen diegenen die daar expliciet toestemming voor hebben gegeven.

2 JOUW PLATFORM

E-mail is jouw eigen kanaal. Je hebt geen last van het algoritme van Google en consorten. Met links leid je lezers direct naar je eigen site, jij bepaalt hoe alles eruitziet.

3 BETROKKENHEID

Met relevant nieuws en handige knowhow vergroot je de betrokkenheid van je lezers bij jouw bedrijf: jouw nieuws, dienstverlening en producten staan centraal.

4 EFFECT IS MEETBAAR

Dankzij handige tools in e-mailprogramma's zoals Laposta of Mailchimp kun je goed meten welk deel van je mail het best gelezen wordt, op welke link geklikt wordt en hoe vaak de mail geopend wordt. Handig om met die info je volgende mailing te verbeteren.

5 IEDEREEN MAILT

Vrijwel iedereen in Nederland heeft een mailadres - terwijl niet iedereen een Facebookaccount heeft of op LinkedIn zit. Kortom: je kunt vrijwel zeker al je (potentiële) klanten via dit kanaal bereiken.

6 INTERACTIEF = KANS

Met interactieve elementen - denk aan een filmpje, een poll, een winactie - kun je je lezers verleiden om mee te doen, door te klikken, hun mening te geven ...
Directe feedback, zó waardevol.

7 EXCLUSIVITEIT

Geef je lezers exclusieve extraatjes: een aanbieding 'speciaal voor abonnees', extra korting of voorrang op inschrijvingen voor events. Vergroot de betrokkenheid!

8 STIMULEER VERKOOP

Lezers van nieuwsbrieven blijken - meer dan op andere online sociale media - geneigd om bij een goed aanbod direct over te gaan tot aanschaf. Let wel op dat je er niet altijd een verkoopmail van maakt!

9 PERSONALISEER

Hoe persoonlijker de mail, hoe beter. Niet alleen met de naam van de ontvanger, maar overweeg een verjaardagsmail te sturen (met een cadeautje) of de inhoud aan te passen aan de voorkeuren van de ontvanger. Sommige mailprogramma's bieden uitgebreide personalisatie-opties.

10 ONLINE VERSTERKT OFFLINE

Online nieuwsbrieven zijn niet alleen goed voor bedrijven met een webshop. Je trekt lezers ook naar je fysieke zaak of winkel. Met een nieuwe menukaart, overzicht van aangepaste tarieven, nieuw assortiment.

