

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

Antwort Newsletter abschließen

| | | |
|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <p>"Danke schön" - Gutschein für Abo</p> | <p>automatische Teilnahme Gewinnspiel</p> | <p>Vorteile kosten + B. anfragen (z.B. Ersparnis)</p> |
| <p>Gutschein für eine Finanzberatung</p> | <p>Tagesgeld + Startguthaben gewinnen</p> | <p>Einfache Beispiele mit einfachen Produkten</p> |
| <p>Leser aufrief, die Kommentarfunktion zu nutzen</p> | <p>Facebook- Gewinnspiel beworben</p> | <p>Ersparnis mit Rechenbeispielen klar machen</p> |
| <p>Leserwahl der besten Story des Monats/ Jahres</p> | <p>Gutschein für Steuerberater</p> | |
| <p>über den NL Zugang zu exklusiven Berichten einräumen</p> | <p>NL: neue Adresse einlösen</p> | <p>NL ergänzen: neue Zielgruppen evtl. Mehrsprachige version</p> |
| | | |
| | | |

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

Wie mehr NL-Abos?

| | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>modernes Design</i> | <i>gute Headline + Teaser</i> | <i>Aktualität</i> |
| <i>neues "Biallo-Blau" betonen</i> | <i>Provokieren</i> | <i>Nachrichten auf Verbraucher herunterbrechen</i> |
| <i>Gut lesbare Überschriften und Lesetexte</i> | <i>unabhängige und glaubwürdige Berichterstattung</i> | <i>Rubrik für Betroffene</i> |
| <i>lockere, einfacher Schreibstil: einfache Hauptsätze, lebendige Verbena; Zitate...</i> | <i>in jedem NL ein Aufgebotsthema, kritische Periodikstellung</i> | <i>Sonder Newsletter zu bestimmten Themen, Ereignissen anbieten</i> |
| <i>aktiver Schreibstil u. modernes layout</i> | <i>möglichst großen Bezug zum Alltag des Lesers, nicht zu exotische Themen</i> | <i>Newsletter zu Ansprüchen v. Leseränderungen Finanzwesen, z. B. Erbsteuer</i> |
| | | |

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

mussteher Biddle

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Werbe- und Aktivitäts-Aktionen auf Messen u. ander. Fachveranstaltungen</i> | <i>Bewerbung des Mussteher über Social Media (Spezielle NL-Fillman auf Facebook.de)</i> | <i>Vivales Marketing für den Mussteher (Blogs, Forum etc)</i> |
| | <i>Testimonials</i> | <i>Finanzthemen in Blogs platzieren, Blog, Forum weiterverbreiten</i> |
| <i>Imagefilm erstellen Lp der Firma</i> | <i>Adressen einkaufen</i> | <i>Anzeige in Finanzzeit- schrift platzieren</i> |
| <i>Imagefilm prominent platzieren. Voraus- gesetzt es ist wirklich gut</i> | <i>Gekaufte Adressen durch Befragung (per Mail) auf Qualität prüfen</i> | <i>Anzeige muss zeigen was bei uns besser/einzigartig zur Konkurrenz ist</i> |
| <i>Imagefilm → jetzt rekrutieren populäre, erfolgreiche Bevölkerung → mit NL führt man dazu</i> | <i>auswert. Kontakte Mailings planen mit Ziel NL-Abso → etw. mehr?</i> | <i>Vorteil für NL-Abso konkret</i> |
| | | |

6-3-5 Brainwriting

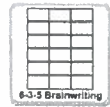


Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

Mehr Newsletter Absos

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Gewinnspiele ansprechen + NL - Anmeldung | Kooperationen mit Finanzseiten | Google - Werbung |
| Entwicklung Zielgruppen spezifischer NL: nach Alter, eingestellt/ Selbständig etc | Linktausch / Crossverlinkung von Newsletter | Werbung für ein eigenen Newsletter in anderen Newslettern |
| für Zielgruppen interessante Themen entwickeln | mit für Zielgruppe interessanten Unternehmen Links tauschen - nicht zwang- läufige Finanzthemen | Linklisten am Ende der Newsletter |
| Vorschläge von d. ZG entwickeln lassen | mit gratis Abo von Zeitschrift verbinden | |
| Zu den Ziel- gruppen Checklisten entwickeln | | |
| | | |
| | | |

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

Mehr ~~Tag~~ Kunden für Newsletter ~~gewinnung~~
gewinnen

| | | |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Einen Service o. Artikel anbieten den es so nur im Newsletter gibt | Newsletter anmelden maske öffnet, sich ab gewisser Zeit o. Urowltiefe | Einen Freund werben für gewisses Geschenk/Anreiz |
| auf b74. über Website auf diesen "Artikel" per Button hinweisen | ...und sieht konkreten freund anstatt zu abonnieren | Bereits auf-meldete Newsletter-Kunpfänger erhalten dies bzgl. Mailings |
| prominent auf Seite darstellen | persönliche Ansprache | + das aktuelle Thema der Woche per Post (kostenlos) |
| Eine Exklusiv-Geschichte präsentieren | Mit Bilder-auswahl Nähe zum Vorbrander herstellen | Newsletter zum Teil regionalisieren |
| Interviews mit Investmentgeurus | Goldbamer gewinnen | Ein Mittagessen mit ^{+ Kompa-lernen der Redakt} Horst Biallo |
| | | |
| | | |

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

| | | |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Nutzen betonen | Reißerische Überschriften | Direkte Ansprache |
| Mehrwert im Vergleich zu anderen Anbietern darstellen | Spannende Geschichten aus dem Leben der Verbraucher | Leserbriefe im NL veröffentlichen |
| Ausgewogenen Themen-Mix: Anreize, Nutzen, zum Schmunzeln | Mehr Leserinhalte durch Praxisbeispiele mit Verbrauchern | Pro und Contra von Leserbriefen wiedergeben im NL |
| USPs der Produkte/Leistungen herausarbeiten | Positiv-beispiel, wie die Leistung / das Produkt das Leben verändert hat | Aufruf zum Feedback für Newsletter |
| Aufruf für Wunschnewsletter | Aufruf der NL-Abon. was sie in einem NL nicht lesen möchten | |
| | | |
| | | |

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

→ Mehr Abonnenten f. NL

| | | |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gewinnspiel mit einbinden | Rabattaktion involvieren bei Abschluss einer Versicherung bis zum xy.xy 15% Rabatt | Empfehlungsmarketing, d.h. bestehender Abonnent soll NL an Fremde empfehlen und bekommt was dafür |
| sollte Interesse von Vermögenden Personen wecken | Mit Versicherung sprechen ob sie sich daran beteiligen ^{SONST} auf Provision verzichten (kosten) | Vielleicht 30% mehr verschiedene Geschenke damit sie was dabei ist |
| aber auch alltägliche Bedürfnisse abdecken (TANK-Initiative) | Besonders Parkprogramm auflegen "exklusiv nur bei uns" | Tickets für bestimmte Veranstaltungen, keine ggf. Parken suchen |
| aktuelle Finanznachrichten | Wedelservice für Versicherungen | lokale Veranstaltungen in Sondershof |
| deutlich machen was wir besser machen (Transparenz) | FAQ für Wechselwillinge Verbraucher | Verbraucher mit Anmeldung zum NL bekommt eine solche Einrichtung eine Spende |
| | | |
| | | |

6-3-5 Brainwriting



Die Aufgabe / Das Problem / 635 Technik

- mehr Abonnenten für NL Finanzwesen

persönlich pers.

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| - nach Interaktion, z.B. Onlineabschluss, die Abonnements anbieten | - im Bereich auf der Homepage Teaser zum Abonnement des NL anbieten | - Beratungen verlosen und mit Abonnement des NL verknüpfen |
| <i>Handwritten:</i> - bei Finanzportal Anzeigen schalten | - Mailing für NL schreiben | Virt eine Beratung eines Partners mit in den Newsletter mit einfließen lassen |
| zu vielleicht Randthemen. Bsp. Anzeigen zu Randthemen am | die Anmelde- maske zum Newsletter verknüpfen mit Artikel | |
| auf * | der Vorteile etc. | |
| "Dank oben" für NL-Abo vorzeigen. stellt auf am sehen bei Online-Abschluss | vorstellt bei Kredit und klar erkennbar sein auf Marke | "Kreditlose" oder Bestmöglichster Beratungstermin oder ja! Finanzcheck |
| auf FB bewerben | persönlichen Anruf beim Abschluss | konkreter Ansprechpartner in der Firma. 1 Person je Geschäftsgebiet |
| | | |
| | | |