



MailCamp
Betaalbare e-mailmarketing

WHITEPAPER

**15 Tips om meer E-mailadressen te
verzamelen**

15 TIPS OM MEER E-MAILADRESSEN TE VERZAMELEN

Voor e-mailmarketing heb je e-mailadressen nodig. Maar hoe verkrijg je nou een digitaal klantenbestand? Er zijn talloze manieren om zelf e-mailadressen te verzamelen. De Telecomwet schrijft echter voor dat u verplicht bent gebruik te maken van opt-in. Dit maakt het verzamelen er niet eenvoudiger op. Om u te helpen het aantal e-mailadressen te vergroten, heeft MailCamp een 15 tal tips voor u verzameld.

Tip 1: Zorg voor een kort inschrijfformulier

De website is nog steeds de plek waar veel inschrijvingen binnenkomen. Maak inschrijven laagdrempelig en het inschrijfformulier dus kort en bondig. Gebruik alleen de meest noodzakelijke velden. Als de relatie al tot stand is gebracht zal de klant ook eerder de ontbrekende velden invullen. Kortom: beperk je tot het hoogstnoodzakelijke. Daarna kort de verrijking.

Tip 2: Communiceer duidelijk voordelen van het inschrijven

Waarom zou iemand zich inschrijven voor de nieuwsbrief? Maak duidelijk wat het voordeel is. Gebruik korte en krachtige tekst om dit te verduidelijken.

Tip 3: Voorzie je E-mail handtekening met een link naar het inschrijfformulier

Dagelijks worden er nog steeds heel veel e-mail verstuurd. Voorzie alle e-mailhandtekeningen van een link naar het inschrijfformulier op de website. Een gemiste kans als u dit niet benut.

Tip 4: Promoot de nieuwsbrief in bevestigingsmails

Stuurt u bevestigingen via e-mail? Breng de nieuwsbrief onder de aandacht. Verwijs d.m.v. een link naar de inschrijving op de nieuwsbrief.

Tip 5: Stimuleer inschrijven door te belonen

Beloon mensen die zich inschrijven voor je nieuwsbrief. Denk hierbij aan het toezenden van bijvoorbeeld een korting, een kennisdocument (whitepaper) of anderzijds leuke actie.

Tip 6: Aandacht voor uw nieuwsbrief op de website

Hoe eenvoudiger het is voor mensen om zich aan te melden, hoe meer mensen dit ook zullen doen. Verstop het inschrijfformulier niet, maar overdrijf ook niet. Zorg ervoor dat het formulier op strategische plaatsen op je site zichtbaar is. Dit kan bijvoorbeeld via een banner of een mooie plaatje of gewoon in het online winkelwagentje.



Tip 7: Mail uw klanten een verzoek zich in te schrijven

De makkelijkste manier is nog altijd je klanten vragen of ze zich willen inschrijven. Stuur uw klanten een kaartje met de vraag of ze interesse hebben in uw nieuwsbrief. Link hierbij dan wel naar de inschrijfpagina.

Tip 8: Elk contactmoment kan een nieuwsbrief abonnee opleveren

Zorg ervoor dat iedereen in uw organisatie begrijpt dat ook zij kunnen zorgen voor inschrijvingen van nieuwsbrieven. Laat iedere medewerker op iedere afdeling vragen naar het e-mailadres van prospects of klanten. Zorg er uiteraard wel voor dat u toestemming heeft om hun e-mailadressen toe te voegen!

Tip 9: Archiveer uw nieuwsbrief online

Dit biedt twee voordelen: 1. de lezer kan de nieuwsbrief ook online zien en dus meteen beoordelen of deze interessant is. Dit maakt de kans op inschrijven groter. 2. Het goed online archiveren van de nieuwsbrief zorgt ervoor dat zoekmachines deze kunnen indexeren. Dit zorgt weer voor extra traffic naar uw site en meer potentiële inschrijvers.

Tip 10: Benut de bedankpagina's

Ook de bedankpagina biedt mogelijkheden! Wanneer u bezoeker iets heeft aangevraagd of besteld, verwijst hem dan naar uw nieuwsbrief op uw bedankpagina. Hij krijgt deze immers toch al te zien.

Tip 11: Promoot de nieuwsbrief in bevestigingsmails

Stuurt u bevestigingen via e-mail? Breng de nieuwsbrief onder de aandacht. Verwijs d.m.v. een link naar de inschrijving op de nieuwsbrief.

Tip 12: een "Tell-a-friend" link op in uw nieuwsbrief

Mond-tot-mond reclame werkt nog steeds heel goed. Geef uw lezer de mogelijkheid om uw nieuwsbrief door te sturen. Let op: u mag deze relatie dan niet zo maar toevoegen aan uw mailinglijst!

Tip 13: Elk contactmoment kan een nieuwsbrief abonnee opleveren

Zorg ervoor dat iedereen in uw organisatie begrijpt dat ook zij kunnen zorgen voor inschrijvingen van nieuwsbrieven. Laat iedere medewerker op iedere afdeling vragen naar het e-mailadres van prospects of klanten. Zorg er uiteraard wel voor dat u toestemming heeft om hun e-mailadressen toe te voegen!

Tip 14: Mail uw klanten een verzoek zich in te schrijven

De makkelijkste manier is nog altijd je klanten vragen of ze zich willen inschrijven. Stuur uw klanten een kaartje met de vraag of ze interesse hebben in uw nieuwsbrief. Communiceer uiteraard de voordelen en link hierbij dan wel naar de inschrijfpagina.

Tip 15: Houd uw netwerk contacten warm

Iedereen die actief netwerkt en nieuwe contacten opdoet, zal deze contacten ook moeten onderhouden. Verlies elkaar niet uit het oog! Vraag uw netwerkcontact of hij interesse heeft om toegevoegd te worden aan uw mailinglijst.



MailCamp
Betaalbare e-mailmarketing

Mailcamp B.V.

Meeuwenlaan 98/100

1021 JL Amsterdam

Nederland

T. +31 (0) 20 - 715 53 86.

Wij zijn bereikbaar op werkdagen

van 9:00 tot 17.30 uur.

Afdeling verkoop: timur@mailcamp.nl

Afdeling support: support@mailcamp.nl

www.mailcamp.nl