

# 10 tips om e-mailadressen te verzamelen

Het is relatief laag in kosten, het heeft een groot bereik en een snelle responstijd. We hebben het hier over e-mailmarketing. Natuurlijk zitten er ook haken en ogen aan. Zo lijkt het er inmiddels op dat de bereidheid om te responderen op e-mail afneemt. Toch blijft het, met alle mogelijkheden tot verbetering en een stukje creativiteit, een ijzersterk wapen.

## **Toepassingen van e-mailmarketing**

E-mailmarketing kan voor uiteenlopende doeleinden worden toegepast:

- **Genereren van leads** - tease, intrigeer en fascineer en laat de lezer vervolgens doorklikken om meer informatie te krijgen. U heeft een waardevolle sales lead!
  - **Sampling** - stuur eens een kortingsbon of bijvoorbeeld probeerversie van een programma. Kom vervolgens terug om de deal te sluiten.
  - **Directe verkoop** - niets meer of minder dan een digitale catalogus zonder druk- of portokosten. Of de aanbieding van een enkel product of dienst.
  - **Service** - de bekendste voorbeelden hiervan zijn de updates van softwareleveranciers. Denk ook aan handleidingen van apparatuur die u wilt raadplegen.
  - **Evalueren** - enquêtes, klantonderzoeken, doelgroeponderzoeken. Handig als u snel even 'feeling' met de markt wilt.
  - **Loyaliteit** – klantenbinding of relatie-onderhoud via nieuwsbrieven.
- Corporate communicatie* - als onderdeel van een multimediale campagne, waarbij bijvoorbeeld gebruik kan worden gemaakt van virale marketing.

## **Verzamel e-mailadressen**

Ook voor uw organisatie geldt waarschijnlijk dat er voldoende redenen zijn om e-mail in te zetten als communicatie-instrument. Maar hoe komt u aan e-mailadressen? Daar is een aantal technieken voor (zie hieronder). Let er op dat als u e-mailadressen verzamelt, u in elk geval om toestemming vraagt e-mails te zenden (het zogeheten 'opt-in' principe) en dat u ook kunt aantonen dat u deze toestemming heeft. Een goed e-mailadressenbestand bepaalt voor 60% het succes van een campagne!

## **10 tips voor het verzamelen van e-mailadressen:**

1. 'Adverteer' met uw nieuwsbrief op uw website. Laat online een voorbeeld zien van uw jongste nieuwsbrief, geef direct de mogelijkheid om online in te schrijven via een eenvoudig invulscherf.
2. Een incentive verhoogt de aanvraagkans.
3. Vraag een visitekaartje aan mensen binnen uw netwerk of mensen die uw beursstand bezoeken.
4. Geef bij elke online aanvraag, of het nou een offerte of een brochure is, de mogelijkheid om in te schrijven voor de digitale nieuwsbrief.
5. Gebruik lezer-werft-lezer technieken.
6. Maak gebruik van uw drukwerk, bijvoorbeeld mailings, om uw digitale nieuwsbrief onder de aandacht te brengen.
7. Vermeld in het afzendadres van uw e-mailberichten een verwijzing naar uw nieuwsbrief of een link naar de aanmeldpagina op uw website.
8. Ieder contactmoment met één van uw medewerkers kan een e-mailadres opleveren. Het maakt niet uit of het een verkoper, servicedesk medewerker of iemand van de technische dienst is.
9. Stuur een kaart naar uw klanten om aanvragers te werven.
10. Promoot uw nieuwsbrief bij offertes, orderbevestigingen en productleveringen.