



E-Mail-Marketing für Unternehmen

Je mehr Fragen Sie anklicken, desto eher kommt für Sie E-Mail-Marketing in Frage:

- Wollen Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden erhöhen?
- Wollen Sie Ihre Kunden weiter an sich binden?
- Wollen Sie die Kundenzahl erweitern?
- Wollen Sie vorhandene Kunden detaillierter informieren?
- Wollen Sie das Kaufverhalten Ihrer Kunden besser analysieren können?
- Wollen Sie schneller sein als Ihre Konkurrenz?
- Hat Ihr Unternehmen einen hohen Anteil an Stammkunden?
- Wissen Sie, wie viele Ihrer Kunden E-Mail bereits nutzen?
- Sammeln Sie in Ihrer Datenbank bereits E-Mail-Adressen Ihrer Kunden?
- Kontaktieren Sie Kunden regelmäßig?
- Ist es für Sie interessant, Ihren Kunden schnell, einfach, zielgenau und kostengünstig Angebote unterbreiten zu können?
- Gibt es aktuelle Informationen für Ihre Kunden?
- Gibt es individuelle bzw. individualisierbare Informationen für Ihre Kunden?
- Versenden Sie regelmäßig eine Kundenzeitschrift oder einen Rundbrief?
- Versenden Sie regelmäßig Produkt-Kataloge?
- Nutzen Sie postalische Mailings, um Ihre Kunden anzusprechen?
- Nutzen Sie Anzeigen- und Handzettel, um auf Produkte und Dienstleistungen hinzuweisen?