5 VORHERSAGEN ZUR ZUKUNFT DER E-MAIL

Veröffentlicht am 5. August 2014 von Rüdiger

Die E-Mail leistet nun schon seit 30 Jahren gute Dienste. Doch wie wird es weitergehen? Nikolaus von Graeve, Marketing-Experte von rabbit eMarketing, hat genaue Vorstellungen vom E-Mail-Marketing der Zukunft. Er rechnet mit maßgeschneiderten Mails, die die Zielgruppe zum idealen Zeitpunkt erreichen. Unsere Media Company bietet Ihnen schon heute auf Ihre Kunden zugeschnittene Newsletter. Laut von Grave werden Sie mit neuen Programmen jedoch noch viel individuellere E-Mails gestalten können.

DIE ZUKUNFT DER E-MAIL:

Dank moderner **Kundenmanagement-Programme** werden Sie Ihre Newsletter-Empfänger mit individuellen Inhalten genau im richtigen Moment anschreiben können. Was wahrscheinlich zukünftig machbar sein wird, ist in **diesen Vorhersagen** zusammengefasst:

1. E-Mails werden noch individueller
Stellen Sie sich Folgendes vor: Sie erhalten einen Newsletter, **mit exakt den Inhalten, die Sie interessieren**. Sie wollen vielleicht gerade einen gebrauchten Mittelklassewagen kaufen und finden in der Newsletter-Mail auch nur Angebote zu diesem Fahrzeugtyp. Denn die **E-Mail der Zukunft wird ein Einzelstück sein**, das so ausschließlich in Ihrem Postfach landet.

2. Der maßgeschneiderte Mail-Versand wird einfacher

Eine Voraussetzung für die Erstellung einzigartiger E-Mails sind **Kundendaten**. Gemäß einer Vorhersage wird es **immer einfacher** diese Daten aus einem Kundenmanagement-System herauszuziehen und **für einen E-Mail-Versand zu verwenden**.

3. Der Inhalt einer E-Mail verändert sich
In einem Newsletter werden **inhaltliche Veränderungen möglich** sein. So sind dynamische Preisangaben denkbar, die den Preis für ein Produkt je nach Tageszeit unterschiedlich anzeigen.

4. Die Bedeutung von E-Mails wird wachsen
Sie haben immer mehr Möglichkeiten, mit Ihren Kunden zu kommunizieren. Eine Facebook Fanpage ist da nur ein Beispiel. Doch trotz der vielen Alternativen zur **E-Mail** wird diese einen entscheidenden Vorteil haben: Die **Eins-zu-Eins-Kundenansprache**. Wenn ein Newsletter die eigenen Wunschthemen behandelt, schenken ihm die Leser mehr Beachtung als einem Standardschreiben.

5. Die E-Mails werden für mehr Kundenanfragen sorgen
Wer eine E-Mail mit Inhalten empfängt, die den persönlichen Interessen entsprechen, wird auch eher weitere Informationen anfordern. Auf einen **Newsletter-Versand mit individualisierten Mails** werden daher auch mehr **Kundenanfragen** folgen.

Der Trend im E-Mail-Marketing geht also zur **maßgeschneiderten Mail**. Das Newsletter-System unserer **Media Company aus Düsseldorf** ermöglicht bereits den Versand **zielgruppengerechter Newsletter**. Sprechen Sie uns an, wenn Sie Ihre Kunden mit **passgenauen E-Mails** ansprechen wollen.

Thumbnail Image: Buenas noticias - email marketing von RaHuL Rodriguez via CC BY-SA 2.0