

Sådan fanger du læsere med nyhedsbreve

Et seriøst arbejde med nyhedsbrevet giver resultater. Få mange abonnenter, og sørg for, at andelen af dem, der åbner nyhedsbrevet, er mindst 70 procent. Andre succeskriterier er, at klikprocenten, altså andelen af læsere, som reagerer på teksterne, ikke er under 30 procent. Her kommer nogle ideer at tænke over i oplægget til en strategi.

Hvem er målgruppen?

Statistik fortæller meget om læserne og hvad, de vil have i nyhedsbrevet. Find ud, hvem der er målgruppen, og definer gruppen helt ned i detaljerne.

Segmentér dit indhold

Hvorfor skal læsere i Nordjylland orienteres om lokale forhold på Sjælland? Det kan være en fordel at segmenterer indholdet geografisk og efter andre faktorer såsom alder og interesser. Tænk over hvilke.

Vær personlig som afsender

Nyhedsbrevet har dit navn og din organisation som afsender, så modtagerne ved præcist, hvem der står bag og har skrevet linjerne.

Vær personlig i henvendelsen til læserne og skriv gerne om personlige oplevelser eller aktuelle situationer, du har været ude for. Skab en tæt kontakt.

Prøv dig frem

Ikke alt virker på alle modtagergrupper. Hvis læserne ikke reagerer positivt på nye ideer, så drop dem og find en anden måde at gøre det på.

Tilbyd andre web-sider at bruge dit indhold fx artikler, og lad tilmeldingen til nyhedsbrevet følge med. Et samarbejde med andre web-sider i branchen kan være et signal om anerkendelse og fællesskab.

Skab kontakt med læserne

Sørg for, at læserne kan skrive tilbage og giv dem svar. Den gode dialog kan give gode ideer til nye historier, cases og vinklinger.

Nyheder i kvitteringsmailen

Den mail, der udgør kvitteringen for en tilmelding til nyhedsbrevet, kan i sig selv være henvisning til indhold, som modtageren kan bruge. For eksempel de nyeste nyheder eller en gennemgang af aktuelle forhold.

Brug pop up

Når en internetbruger bevæger sig ind på din web-side, skal vedkommende få en popup med en tilmelding til nyhedsbrevet. Køb denne popup-funktion på nettet – der er flere muligheder.

Gratis e-bog som gave

Ofte reagerer mange på tilbuddet om en gratis e-bog om et væsentligt emne inden for genren. Det kan være en håndbog eller en faglig orientering – ikke en debatbog. De får gaven mod at tilmelde sig nyhedsbrevet. Understreg at det altid er muligt at framelde nyhedsbrevet.

Tilmelding til nyhedsbrevet kan bruges i mange andre sammenhænge – øvrig kontakt, konkurrencer eller faglige artikler.

Tilbud på papir

Nyhedsbrevet kan også lanceres i foldere, tryksager, på visitkort og i en række andre sammenhænge som messer, konferencer, årsmøder og kurser.

For uoverskueligt?

Send en mail til post@strupmedia.dk og få et godt tilbud på professionel bistand.