

DIE
10 ERFOLGREICHSTEN BETREFFZEILEN
FÜR PROFITABLES
EMAIL-MARKETING



VERÖFFENTLICHT VON:

Kris Stelljes GmbH
Friedrichstraße 88
10117 Berlin

© 2015 Kris Stelljes GmbH
Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument darf unverändert weitergegeben und geteilt werden.

www.krisstelljes.de

ÜBER KRIS STELLJES

Kris Stelljes hat es im Alter von nur 23 Jahren vom einfachen Fließbandarbeiter zum erfolgreichen Internet-Unternehmer mit Millionen-Business geschafft.

Nach dem Aufbau von mehreren erfolgreichen Internet-Firmen entschloss er sich irgendwann anderen Menschen zu helfen, das Gleiche zu erreichen. Von da an hat er mehreren tausenden Menschen zu transformierenden Erfolgen verholfen. Er ist Speaker auf führenden Events und einer der anerkanntesten Coaches Europas.

In seinem „Club der Internet Visionäre“ kommen die innovativsten und kompetentesten Internet Marketer Deutschlands zusammen, teilen ihre Ideen und entwickeln neue erfolgsversprechende Online Marketing Strategien.

Wenn dir das vorliegende kostenlose Dokument gefällt, dann abonniere einfach unseren Newsletter. Du erhältst dadurch regelmäßig wertvolles Wissen sowie viele kostenlose Informationen rund um die Themen Internet Marketing und Persönlichkeitsentwicklung.

Einführung

Sie ist das wichtigste Element einer jeden Email: Die Headline bzw. Betreffzeile.

Der Betreffzeile kommt auch im Email-Marketing eine immense Bedeutung zu.

Zahlreiche, wissenschaftlich fundierte Studien von Linguisten und Psychologen haben ergeben, dass deine Betreffzeile zu über 60% darüber entscheidet, ob der Empfänger deine Email anklickt oder nicht.

Und erst, wenn ein Empfänger deine Emails öffnet, besteht überhaupt die Chance, dass er auch die darin enthaltenen Links anklickt, auf deiner Verkaufsseite landet und es letztendlich zu einem Kauf kommt.

Die Betreffzeile ist also das, was den ganzen Verkaufsprozess erst in ganz Gang setzt und einleitet.

Daher musst du verkaufsstarke Betreffzeilen formulieren, wenn du mit deinem Email-Marketing deine Umsätze ankurbeln willst.

In dieser Checkliste bekommst du 10 meiner verkaufsstärksten Betreffzeilen.

Wir haben in den vergangenen Jahren selber tausende Emails an unsere Verteilerlisten geschickt, jede einzelne dieser Emails getestet und ausgewertet und so die besten und erfolgreichsten Betreffzeilen ermitteln können.

Damit du verstehst, warum diese Betreffzeilen so erfolgreich waren, erklären wir dir auch die Erfolgsprinzipien dahinter, damit du selber ganz einfach und schnell deine eigenen verkaufsstarken Betreffzeilen formulieren kannst.

Die 3 wichtigsten Prinzipien in Headlines

Es gibt 3 Prinzipien, die sich in Headlines und Betreffzeilen immer bewährt haben:

1. Eigeninteresse des Lesers

Eigeninteresse immer noch der größte Motivator.

Leuten brennen geradezu, über Dinge zu lesen, die ihnen nützen und die für sie ganz persönlich von großem Vorteil sind, die ihr Leben verbessern, die die Lösung für eines ihrer Probleme bieten oder die dafür sorgen, dass sie ein bestimmtes Ziel erreichen oder eine Herausforderung meistern.

Die goldene Regel lautet daher: Packe deinen größten Benefit in die Betreffzeile. Wenn er dort nicht wahrgenommen wird, wo sonst?

2. Spezifische Angaben

Es gibt eigentlich nichts Schlimmeres, als deine Interessenten mit allgemeinen Floskeln zu langweilen.

Deshalb musst du so spezifisch wie möglich sein, wenn du deine Produkte bzw. Dienstleistungen und deren Nutzen für potenzielle Käufer beschreibst.

Zahlen sind hier ein einfaches und sehr effektives Mittel, um Menschen von dem konkreten Nutzen deines Produktes zu überzeugen. Wenn du Zahlen benutzt, bekommen deine Interessenten ein viel besseres und anschaulicheres Gefühl für das, was du ihnen bietest, weil mit Zahlen jeder etwas anfangen kann.

3. Schnelle und einfache Umsetzung

Das tollste Produkt ist für einen potenziellen Käufer wertlos, wenn er sein Problem nicht direkt, schnell und einfach damit lösen kann.

Es gibt einen Spruch im Marketing, der sich auch diesbezüglich als wahr herausgestellt hat: "Later is never" (= "Später ist nie").

Daher sollte in deiner Headline deutlich werden, dass die Lösung mit deinem Produkt schnell und einfach umzusetzen ist.

Betreffzeile #1:

Wie du [Tätigkeit], damit du [Benefit]

Beispiel:

Wie du eine Betreffzeile verfasst, damit deine Verkaufszahlen hoch sind

Prinzip:

Eigeninteresse

Betreffzeile #2:

Hast du schon entdeckt, dass / wie [Benefit]?

Beispiel:

Hast du schon entdeckt, wie du eine Betreffzeile in 1 Minute schreibst?

Prinzipien:

Eigeninteresse + Spezifität + schnelle und einfache Umsetzung

*Durch die Formulierung als Frage kommt hier auch noch das Prinzip
"Neugier" hinzu.*

Betreffzeile #3:

3 Wege, um [Benefit]

Beispiel:

3 Wege, um eine erfolgreiche Betreffzeile in 1 Minute zu schreiben

Prinzipien:

Eigeninteresse + Spezifität + schnelle und einfache Umsetzung

Betreffzeile #4:

4 große Probleme bei [Tätigkeit]

Beispiel:

4 große Probleme, die du beim Schreiben einer Betreffzeile immer haben wirst

Prinzipien:

Eigeninteresse + Spezifität

Durch das Wort "Problem" kommt hier noch das Prinzip "Schmerz" hinzu, das die Problemlage noch einmal betont und die Emotionen des Lesers anspricht.

Betreffzeile #5:

Gratis: [Thema] um / für [Benefit]

Beispiel:

Gratis: 22 Vorlagen für deine erfolgreiche Betreffzeile

Prinzipien:

Eigeninteresse + Spezifität

Durch die Nennung des Wort "Gratis" wird noch einmal zusätzlich Aufmerksamkeit erzeugt.

Betreffzeile #6:

Wer möchte noch [Thema]?

Beispiel:

Wer möchte noch erfolgreiche und profitable Betreffzeilen schreiben?

Prinzipien:

Eigeninteresse

Durch die Formulierung als Frage kommt hier auch noch das Prinzip "Neugier" hinzu.

Betreffzeile #7:

Das Geheimnis von [Thema]

Beispiel:

Das Geheimnis erfolgreicher Betreffzeilen

Prinzipien:

Eigeninteresse

Durch das Wort "Geheimnis" kommt hier auch noch das Prinzip "Neugier" hinzu.

Betreffzeile #8:

Ein schneller Weg, um [Thema]

Beispiel:

Ein schneller Weg, um profitable Betreffzeilen zu schreiben

Prinzipien:

Eigeninteresse + schnelle und einfache Umsetzung

Betreffzeile #9:

Was jeder über [Thema] wissen muss

Beispiel:

Was jeder über profitable Betreffzeilen wissen muss

Prinzip:

Eigeninteresse

Durch die Ansprache aller Menschen kommt zusätzlich soziale Bewährtheit mit ins Spiel (-> Prinzip: Wenn es jeder braucht, dann brauche ich es auch.)

Betreffzeile #10:

Machst du auch diesen Fehler bei [Thema]?

Beispiel:

Machst du auch diesen Fehler beim Verfassen von Betreffzeilen?

Prinzipien:

Eigeninteresse

Durch die Formulierung als Frage kommt hier auch noch das Prinzip "Neugier" hinzu.

Headlines sind ein sehr wichtiges Prinzip, um deine Emails erfolgreich und profitabel zu machen.

Sie sind aber nicht das einzige.

Damit deine Emails wirklich verkaufstark sind und deine Produkte nicht nur bei hunderten, sondern bei tausenden potenzieller Käufer bewerben und verkaufen, musst du alle Aspekte – von der Erstellung über die Gliederung bis hin zum Versand und dem Erstellen deiner Verteilerlisten – beachten und richtig umsetzen.

Dazu benötigst du das passende technische Tool für dein Email-Marketing.

Mein Team und ich nutzen seit vielen Jahren Klick-Tipp, weil du damit über ein Instrument verfügst, das dein Email-Marketing effektiv und effizient macht:

[Hier Klick-Tipp ansehen.](#)

Mein Tipp für dich:

Willst du 11 erfolgreiche Tricks kennenlernen, die dein Email-Marketing mit wenig Aufwand sofort viel profitabler machen?

[Dann sieh dir hier an, wie du mit deinen Emails Turbo-Verkäufe erzielst.](#)