

„Wie Sie Sonderangebote strukturieren und veröffentlichen, die Ihnen wie wild aus den Händen gerissen werden.“

Viele Firmen weltweit haben erkannt, dass ein feststehender Preis für ein Produkt nicht den maximalen Umsatz bringt. Deswegen ist es schlau, durch Sonderangebotsaktionen kaufschwache Interessenten und Schnäppchenjäger zu Ihren Kunden zu machen. Diese Kunden hätten Sie nie erhalten, wenn Sie die Sonderangebotsaktionen nicht durchführen würden. Hier lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie ein hoch effizientes Sonderangebot strukturieren und in der Praxis umsetzen.

- 1) Wählen Sie Ihren Bestseller. Achten Sie darauf, dass Sie keine Produkte als Sonderangebot anbieten, die Sie schlecht verkaufen.**
- 2) Legen Sie einen reduzierten Preis um mind. 30 % fest. Sie schnüren damit sozusagen ein Paket, was günstig für Ihre Interessenten ist.**
- 3) Fügen Sie ein weiteres Produkt kostenlos hinzu, um den Wert im Auge des Interessenten zu erhöhen.**
- 4) Suchen Sie nach einem triftigen Grund, der die Sonderangebotsaktion begründet. Gründe könnten zum Beispiel sein:**
 - Danke an die Kunden sagen
 - Besonderes Ereignis in Ihrem Leben oder in Ihrem Geschäft (versehentlicher Börsenverlust)
 - Beschädigte Ware
 - Neue Version - alte Version deshalb reduziert
- 5) Legen Sie einen Zeitraum für die Sonderangebotsaktion fest. Ein Zeitraum von 3- 5 Tagen ist optimal.**
- 6) Terminieren Sie das Versenden von 3 Emails in diesem Zeitraum. Bei einem Zeitraum von beispielsweise 5 Tagen bietet sich das versenden am 1., am 3. und am 5. Tag an.**
- 7) Benutzen Sie diese Vorlagen, um Ihr Sonderangebot in Schriftform zu unterbreiten.**

Email 1

1. Betreff: Name – (aufsehen erregende Schlagzeile hier)
2. Hallo Name,
3. Sonderangebot mit Preis in einem Satz hier.
4. Handlungsaufforderung zum Klicken auf Link.
5. Link
6. Triftiger Grund für die Sonderangebotsaktion

7. Wiederholte Handlungsaufforderung zum Klicken auf Link
8. Link
9. Wenn Sie jetzt bestellen, erhalten Sie diesen Bonus kostenlos dazu
10. Erneute Aufforderung zum Sichern dieses Sonderangebots
11. Link
12. Ihr Name
13. PS – Bekanntgabe des Endes des Sonderangebots oder welche Menge verfügbar ist, bis das Sonderangebot beendet wird
14. Link

Email 2

1. Betreff: Name, Haben Sie meine Email bekommen?
2. Hallo Name,
3. Erinnerung an vorangegangene Email
4. Kopie der Email hier einfügen

Email 3 (diese Email sollte 12 Stunden vor Ende der Sonderangebotsaktion versendet werden)

1. Betreff: Name, letzte Chance
2. Hallo Name,
3. Betonung des Auslaufens des Sonderangebots mit konkreter Uhrzeit
4. Erneutes Einfügen der Email von Tag 1