



## **5 kluge E-Mail Vorlagen die dein E-Mail-Marketing profitabel machen...**

Hallo mein Freund,

heute erhältst Du 5 kluge E-Mail Marketing Vorlagen aus meiner ultimativen E-Mail Marketing Formel (Wert von 197,00€). In dieser Formel erfährst Du, wie Du Klickstarke Betreffzeilen schreibst, wie Du Ideen für deine E-Mails findest und wie Du sie richtig erstellst.

Mit dieser Formel ist es jetzt für jeden kinderleicht E-Mails zu schreiben, die deine Leser begeistern. Mit dieser Formel generiere ich monatlich mehrere tausend Euro, und ich bin sicher, dass diese Formel das gleiche für dich tun wird.

Tatsächlich kannst Du das was Du bereits hier erfährst, problemlos in deiner nächsten E-Mail verwenden. Um E-Mails zu schreiben bedarf es keiner großen Kreativität, denn mit diesen E-Mail Vorlagen und der ultimativen E-Mail Marketing Formel kannst Du jetzt sofort E-Mails schreiben, die begeistern und für mehr Umsatz sorgen.

Und keine Sorge, Du musst kein begnadeter Schreiber sein um täglich E-Mails zu schreiben die beeindrucken. Passe einfach die folgenden 5 E-Mail Vorlagen an deine Situation oder Produkt an, und sieh was passiert...

Also, bist Du bereit?

OK, dann lass uns loslegen...

## 1. Die Listen E-Mail

Menschen lieben Aufzählungen, weil Aufzählungen für Struktur, Orientierung und Sicherheit stehen. Aussagen wie, die Top 10 der Musik Charts oder die 10 Besten Bücher für mehr Erfolg, sind Elemente die uns täglich begegnen.

YouTube-Videos mit solchen Überschriften haben die stärksten Klickraten und werden um 82% länger angeschaut als andere Videos, die nicht nach diesem Schema verfahren.

Was also im Fernsehen und auf YouTube gut funktioniert, funktioniert eben auch im E-Mail Marketing.

Schreibe über Dinge die dir bei einem Problem geholfen haben und die für deine Zielgruppe auch nützlich sein könnten, wie z.B. über einen interessanten Film oder ein interessantes Buch. (*Nische: Business, Persönlichkeitsentwicklung*)

z.B.

### **Betreffzeile: 10 Dinge die ich aus dem Buch XY gelernt habe**

*Hallo mein Freund,*

*zu meinem 32sten Geburtstag schenkte mir meine Schwester ein altes Buch.*

*Es heißt „Das Geheimnis des Erfolgs“ von (XY Author). Bereits nach den ersten 10 Seiten verschlug es mir den Atem, weil ich nie erwartet hätte, dass...*

*(führe die Geschichte etwas weiter fort, aber nicht zu lang...)*

*Und hier sind 10 Dinge die ich aus diesem Buch gelernt habe.*

- 1.) Der Unterschied zwischen erfolgreichen und erfolglosen Menschen, liegt nicht in der Intelligenz, sondern in der Art ihres Denkens...*
- 2.) Erfolgreiche Menschen, glauben an Ursache und Wirkung, erfolglose dagegen an Zufall und Glück...*
- 3.) Erfolgreiche Menschen investieren Ihr Geld in Wissen und Persönliche Weiterentwicklung...*
- 4.) Jeder kann erfolgreich werden, egal welche Voraussetzungen man hat oder wo man momentan im Leben steht...*
- 5.) Erfolgreiche Menschen übernehmen die volle Verantwortung für Ihr Leben und für die Ergebnisse die sie produzieren, statt sich auf die Politik oder Ihren Chef zu verlassen...*
- 6.) Erfolg ist planbar...*

- 7.) *Erfolg ist wie eine Dame die umworben werden möchte. Nur diejenigen die sich lang genug anstrengen und nicht locker lassen, kommen in den Genuss von ihr geküsst zu werden...*
- 8.) *Misserfolg ist auch Erfolg. Nur eben nicht der, den wir Erwartet haben...*
- 9.) *„Ausreden“ ist die Schmerzpille der erfolglosen...*
- 10.) *Wer nicht an sich und seine Idee glaubt, steht sich selbst im Weg...*

*Das waren die 10 Dinge die ich aus dem Buch XY gelernt habe.*

*Und wenn Du dich persönlich oder Beruflich weiterentwickeln möchtest, dann komm zu meinem Webinar indem Du lernst wie Du....XY, XY, XY....*

*Link.*

## 2. Die Tratsch und Klatsch E-Mail

Tratsch und Klatsch ist aus der heutigen Medien Welt nicht mehr wegzudenken. Warum sollen wir uns dies also nicht zu Nutze machen? Tratsch und Klatsch gibt es in jeder Nische, und es ist egal ob sie Erfunden oder Wahr sind. Dies können wir also zu unserem Vorteil nutzen.

Schreibe eine E-Mail über einen aktuellen Vorfall oder Tratsch in deiner Nische und gebe deine persönliche Meinung dazu ab. *(Nische: Fitness)*

### **Betreffzeile: Hast Du gehört, dass....**

*Hey mein Freund,*

*Hast Du schon gehört, dass XY (Tratsch)....?!*

*Was hat das zu bedeuten?*

*Ich denke, dass die Fitnessindustrie darin eine Möglichkeit gefunden hat, sich an den Hilfesuchenden zu bereichern, statt ihnen wirklich zu helfen. Lass mich es mal so erklären:*

*Warum soll die Fitnessindustrie Produkte auf den Markt bringen die den Menschen beim Abnehmen auch wirklich helfen?*

*Hätte dies nicht zur Folge, dass nach kürzester Zeit niemand mehr Ihre Produkte kaufen möchte, weil sie schlicht und ergreifend niemand mehr braucht?*

*Interessante Frage, findest Du nicht auch?*

*Was sollst Du also tun, und wie sollst Du vorgehen um nicht in diese Falle tappen?*

*Nutze ein einfaches Abnehm-Programm das bereits bei tausenden Menschen funktioniert hat, und das mit Sicherheit auch bei dir funktioniert...*

*In diesem brandneuen Video erfährst Du wie Du mit einer neuen Methode dein Idealgewicht erreichst, und das in weniger als 6 Wochen!*

*Link.*

### 3. Die Eröffnungs E-Mail

Diese E-Mail-Eröffnung zieht deinen Leser regelrecht in deinen E-Mail Content, denn mit dieser Eröffnung sprichst Du das Selbstinteresse deines Lesers an. Achte darauf die Wünsche und Ziele deiner Zielgruppe hier anzusprechen und Formuliere die Fragen so, dass sie mit einem Ja beantwortet werden. *(Nische: Ex-zurück)*

*Hey (Name),*

*Willst Du dein Ex zurück?*

*Willst Du die einzige Frau (Mann/Diverse) in seinem Leben sein?*

*Und das für immer?*

*Dann sind die folgenden 3 Tipps sehr wertvoll für....*

### 4. Die Fehler E-Mail

Das Verlangen einen Fehler zu vermeiden ist stärker als die Absicht eine Sache richtig zu machen. Genau dieser "Trigger" kommt in der Fehler E-Mail zum Einsatz. Schreibe in dieser E-Mail über die 3 (5,10) größten Fehler die Du (*oder andere*) in deiner Nische (*oder Leben*) begangen hast und die Du heute nicht mehr begehen würdest. Mit dieser Art E-Mail gibst Du einen etwas tieferen Einblick in dein Leben, (*Sympathie*) gibst wertvolle Informationen weiter (*Dein Leser lernt daraus*) und ist Neugierig auf deinen Content.

z.B.

*10 Fehler die mich ich als reichen Jungunternehmer pleite machten...*

*3 Fehler die selbst Fitnessexperten begehen, ohne dass sie es wissen...*

*5 Fehler die sogar die schönsten Frauen hässlich aussehen lassen...*

Du merkst, dass ich hier mit starken Kontrasten arbeite  
(reich/pleite – Experte/Nichtwissen - schön/hässlich).

Nutze dieses Prinzip für deine eigenen Fehler E-Mails um die größte Wirkung zu erzielen...

## 5. Die vs. E-Mail

Selbst die Bibel erzählt Geschichten in denen der kleine (gute) den großen (bösen) besiegt. Ja Du kennst die Geschichte ganz bestimmt: David vs. Goliath. Seit Beginn unserer Menschheitsgeschichte interessieren sich Menschen für Geschichten und Wettkämpfe (Vergleiche). Schon immer wollte man durch Wettwerbe herausfinden, wer denn nun der stärkste von allen ist. Und dies ist heute aktueller denn je... Ob die Champions League im Fußball oder das Wimbledon Turnier im Tennis Sport. Überall geht es ums Kräfteressen.

Und weißt Du was?

Du kannst diese Tatsache für sehr erfolgreiche und interessante E-Mails nutzen, denn was zu Zeiten der Gladiatoren funktionierte, funktioniert heute immer noch...

Hier einige Beispiele

Wer gewinnt? Wer ist besser? Wer zieht den kürzeren?

Großer Mann vs. Klein Mann (*Nische: Dating*)

Dünn vs. Dick (*Nische: Abnehmen*)

Schwimmer vs. Hai (*Nische: Fitness, Sport, Abnehmen*)

Frau vs. Mann (*Nische: Dating*)

Reich vs. Arm (*Nische: Geld verdienen*)

usw.

Wie in der vorherigen E-Mail, kannst Du auch hier mit starken Kontrasten arbeiten um die Aussage markant zu unterstreichen.

Hier ein weiteres Beispiel:

Was erzielt mehr Umsatz? Facebook Ads oder SEO?

*(Angenommen Du hast ein Produkt zur Verbesserung der Suchmaschinenoptimierung)*

Liste in deiner E-Mail die Vor- und Nachteile von Facebook Ads auf und anschließend die von SEO.

Achte beim Schreiben darauf, dass die Vorteile von SEO stärker Gewichten, und bei Facebook Ads die Nachteile.

Denn schließlich möchtest Du dein SEO Produkt vermarkten.

**BONUS: Geheimer Profitipp:**

**Nutze den Primacy-Recency-Effekt.**

Nenne an erster Stelle den größten Nachteil der Facebook Ads, anschließend folgen schwache Vorteile.

Nenne anschließend schwache Nachteile von SEO und nenne zum Schluss die größten Vorteile von SEO (bzw. deinem Produkt).

*-Starke Nachteile (Facebook Ads)*

*-Schwache Vorteile (Facebook Ads)*

*-Schwache Nachteile (SEO)*

*-Starke Vorteile (SEO)*

Gefallen dir diese E-Mail Vorlagen?

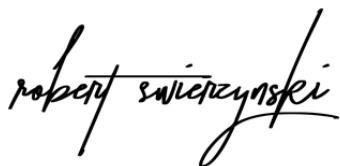
Dann lasse es mich wissen und schreibe mir eine E-Mail:

[support@profit-schritte.de](mailto:support@profit-schritte.de)

Nutze als Betreff: Top E-Mail Liste

Ich freue mich von dir zu hören...

Dein Robert Swierzynski



*Gründer und CEO von profit.schritte.de*

**Haftungsausschluss:** Die Nutzung dieses Dokuments und die Umsetzung der enthaltenen Informationen erfolgt auf eigenes Risiko. Der Autor kann für etwaige Schäden jeglicher Art aus keinem Rechtsgrund eine Haftung übernehmen. Haftungsansprüche gegen den Autor für Schäden materieller oder ideeller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhaften und/oder unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen. Rechts- und Schadensansprüche sind daher ausgeschlossen. Dieses Werk wurde sorgfältig erarbeitet und niedergeschrieben. Der Autor übernimmt jedoch keinerlei Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Qualität der Informationen. Druckfehler und Falschinformationen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Es kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form für fehlerhafte Angaben vom Autor übernommen werden.

**Urheberrecht:** Das Werk einschließlich aller Inhalte, wie Informationen und Tipps sind Urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder Reproduktion in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, oder andere Verfahren) sowie die Einspeicherung, Verarbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung mit Hilfe elektronischer Systeme jeglicher Art, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors untersagt. Alle Übersetzungsrechte vorbehalten. Die Inhalte dürfen keinesfalls veröffentlicht werden. Bei Missachtung werden rechtliche Schritte eingeleitet.