

04 E-Mails schreiben, die verkaufen

Seminar und Übung

Werbe-E-Mails sind preiswert wie kein anderes Werbemedium. Aber auch und gerade hier gilt: Die Qualität entscheidet über den Erfolg. Fundierte Anleitungen zum Schreiben erfolgreicher Werbe-E-Mails gab es bisher nicht. Dieses Seminar macht den Anfang.

Zielgruppe/n:

Mitarbeiter in Marketing und Vertrieb, die gelegentlich oder häufig Werbe-E-Mails schreiben müssen.

Ziel des Seminars:

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Werbe-E-Mails fundiert zu beurteilen sowie einfache Werbe-E-Mails selbst zu verfassen. Außerdem werden im Inhouse Seminar E-Mails bzw. E-Mail-Bestandteile für den eigenen Bedarf erstellt.

Kurz-Inhalt:

1. Zielgruppenspezifische Ansprache unterschiedlicher Empfänger.
 2. Optische, inhaltliche und sprachliche Gestaltung von Werbe-E-Mails.
- Vermittlung von Theorie und praktische Übungen wechseln einander ab.

Handouts:

Ausdrucke oder PowerPoint Dokumente.

Teilnehmerzahl:

maximal 8

Dauer:

9 x 45 Minuten (6:45 Zeitstunden) zzgl. Pausen.

Benötigte Raumausstattung/Technik:

Beamer, Flipchart

Anmerkungen:

1. Dieses Seminar beschäftigt sich nicht mit der Technik von E-Mails! Es geht nicht um die Frage von Auswahl und Einsatz von Mailprogrammen oder anderer Software!
2. Das Seminar ist natürlich nicht in der Lage, aus gelegentlichen schreibenden Vertriebs-Mitarbeitern Werbetexter zu machen. Die Erfahrung zeigt aber, dass Seminar-Teilnehmer nach dem Seminar das oben angegebene Ziel erreicht haben.
3. Zur Effizienz-Steigerung bei Inhouse-Seminaren bitte ich um Zusendung bestehender E-Mails (spätestens bis eine Woche vor Seminarbeginn), damit im Seminar direkt anhand der hauseigenen Unterlagen gearbeitet werden kann

Der Dozent

Olaf Feierfeil Jahrgang 1959, arbeitete neben seinem Studium (Germanistik, Philosophie, Skandinavistik) als freier Journalist unter anderem für die WAZ, und Prinz sowie als Alleinredakteur eines Anzeigenblattes.

Als Werbetexter stehen die Agenturen Ogilvy & Mather Direkt (heute OgilvyOne), Frankfurt; Hildmann, Simon, Rempen & Schmitz sowie Rempen & Partner (beide Düsseldorf) in seiner Vita. Seit 1995 lebt er als freiberuflicher Werbetexter, Marketingberater und Dozent in Bochum.

Während seiner beruflichen Laufbahn arbeitet/e er unter anderem für

BKV Versicherung, Burda (Das Haus), CBS Schallplatten (heute Sony Music), Coca Cola, Colonia Versicherung (heute AXA), Comma Soft AG, Dresdner Bank, E-Plus, Esslinger Zeitung, Faltec Industrietore, Focus, Gothaer Versicherung, Hewlett-Packard GmbH, IPA plus, Karstadt AG, Kommunalverband Ruhrgebiet, Mannesmann Werbegesellschaft, Medion AG, Microsoft, Opfermann GmbH, PL2-Pluralis, REWE Leibbrandt OHG, Rheinische Post, Ruhr Nachrichten, Schwab Versand, TOPDEQ GmbH, Toshiba, Vodafone

Er ist Träger nationaler und internationaler Auszeichnungen.

Als Trainer und Dozent arbeitet/e er unter anderem für die Karstadt AG, macromedia GmbH, Rheinische Post.

© Copyright: Olaf A.Feierfeil, 2005