

Musterlösung: Optimierung der fiktiven Kampagne

Optimierte Kampagne: Sommer-Newsletter

Optimierte Betreffzeile:

„Exklusiver Sommer-Deal: 20 % Rabatt nur für kurze Zeit! Jetzt entdecken!“

Warum? Eine persönlichere, dringendere und interessantere Betreffzeile kann die Öffnungsrate erhöhen.

Optimierter Inhalt der E-Mail:

Liebe Kunden,

Der Sommer ist da, und wir haben ein exklusives Angebot nur für Sie! Sichern Sie sich 20 % Rabatt auf unsere beliebtesten Sommerprodukte. Nur für kurze Zeit – verpassen Sie diese Gelegenheit nicht!

Entdecken Sie jetzt unsere Auswahl und profitieren Sie von unserem Angebot, bevor es endet!

[Jetzt shoppen und sparen!](#)

Wir freuen uns, dass Sie Teil unserer Community sind. Vielen Dank für Ihre Treue!

Warum? Der Text ist persönlicher und betont die Dringlichkeit des Angebots. Er motiviert die Leser, schnell zu handeln.

Verbesserter Call to Action (CTA):

„Jetzt shoppen und sparen!“

Warum? Ein klarer, motivierender CTA, der den Mehrwert für den Kunden hervorhebt („sparen“), kann die Klickrate erhöhen.

Optimierung der Ergebnisse:

- Öffnungsrate: Ziel ist eine Steigerung von 15 % auf 20–25 %, indem die Betreffzeile ansprechender gestaltet wird.
- Klickrate (CTR): Verbesserung durch stärkeren CTA und personalisierten Text von 2 % auf 5 %.
- Conversion-Rate: Ziel ist eine Steigerung von 0,5 % auf 1 %, indem das Angebot knapper und attraktiver gemacht wird.