



Newsletter2Go

Gutschein-Marketing mit Newslettern



Steigern Sie den Erfolg Ihrer
E-Mail-Kampagnen

Inhalt

Editorial - Gutscheine als wichtiges Werbeelement	3
Gutscheine im Marketing - Allgemeine Daten, Zahlen, Fakten	5
Gutscheine & das E-Mail Marketing	11
Ziele von Gutscheinen	12
Gutscheine in Newslettern	13
Gutscheine als Lead Magnets	18
Öffnungsraten bei Gutschein-Mailings	21
Tipps und Tricks für Gutscheine im E-Mail Marketing	24
Fazit - Kommunikation und Conversions verbessern mit Gutscheinen	28

Editorial

Gutscheine als wichtiges Werbeelement

Gutscheine sind laut Definition sogenannte Urkunden, die einen Leistungs- oder Produktanspruch verschaffen. Viele Unternehmen verwenden Sie, um neue Kunden anzulocken, Bestandskunden zu binden oder den Erfolg von Werbeaktionen mit individuellen Gutscheincodes besser messen zu können. Gutschein-Marketing ist effizient und einfach umsetzbar.

Vor allem im E-Mail Marketing eignet sich der Einsatz von Vouchers. Die Einbindung ist kinderleicht, die Kosten gering und die Resonanz groß. In einer Umfrage, die sich spezifisch mit dem Thema Gutscheine in Newslettern auseinandersetzt, gaben immerhin 19,31% an, dass Sie einen Newsletter abonnieren, um Rabatte und Sonderangebote zu erhalten. Das wären bei einer Empfängerliste von 1.000 Kontakten schon etwa 193 Empfänger.

Doch wie genau reagieren Newsletter-Empfänger auf Gutscheine und welche Umsatzpotenziale bringen Vouchers mit sich? Und wie schlagen sich Gutscheine im E-Mail Marketing gegenüber anderer Vermarktungskanäle? In diesem Whitespace geben wir Ihnen einen statistischen Einblick in die Welt des Gutschein-Marketings. Erfahren Sie, wie sich Gutschein-Empfänger verhalten und welche Rolle Gutscheine im E-Mail Marketing spielen können. Anhand externer und eigener Umfragen haben wir Ihnen ein Daten-Potpourri zusammengestellt. Mit einigen Tipps und Tricks zum Einsatz von Gutscheinen in Newslettern können Sie im Handumdrehen Ihre Newsletter-Strategie mit Gutscheinen erweitern.

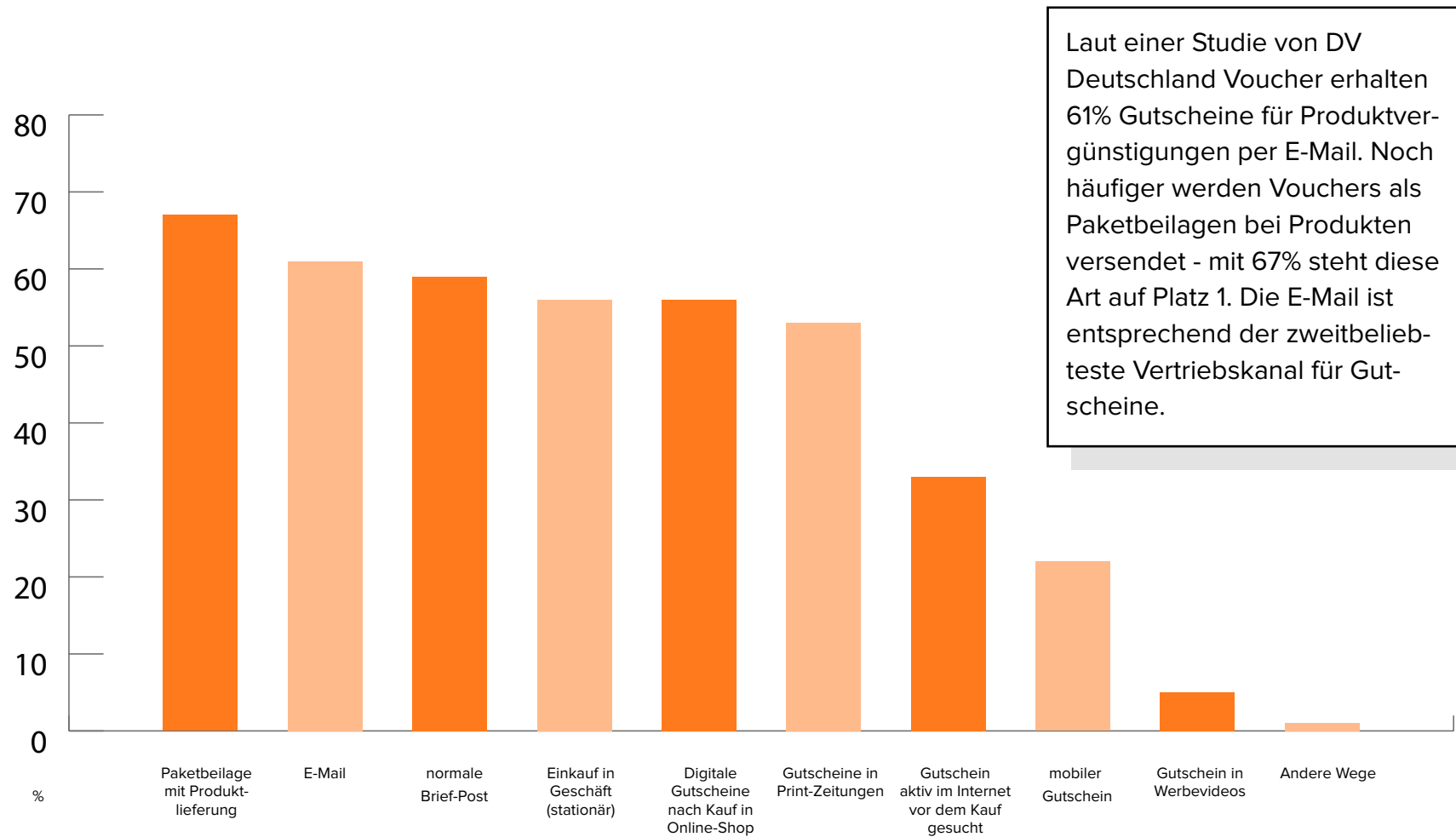


Beste
Grüße,
Ihre Sarah
Weingarten

Gutscheine im Marketing -

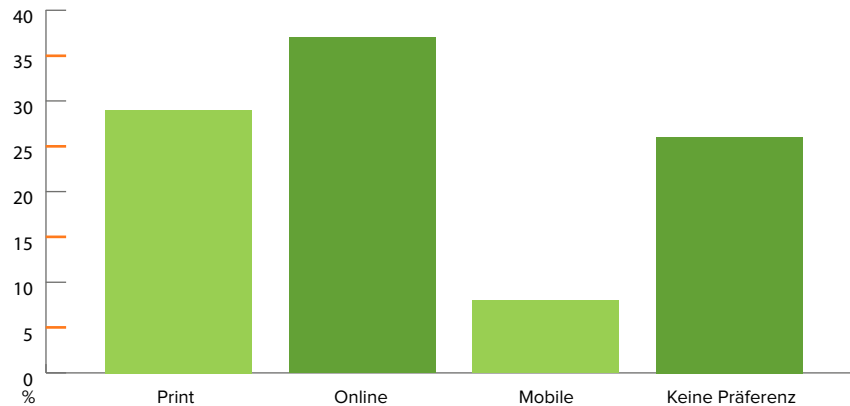
Allgemeine Daten, Zahlen, Fakten

Art des Gutscheinerhalts für Produktvergünstigungen in Deutschland 2017



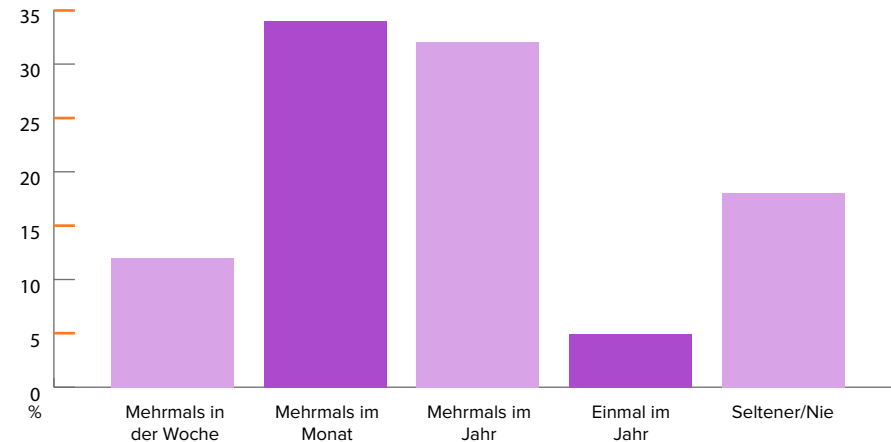
Bevorzugte Art von Gutscheinen

Anzahl der Befragten: 1.011
Quelle: DV Deutschland Voucher
Veröffentlichung: 2017



Häufigkeit der Nutzung von Gutscheinen/Coupons

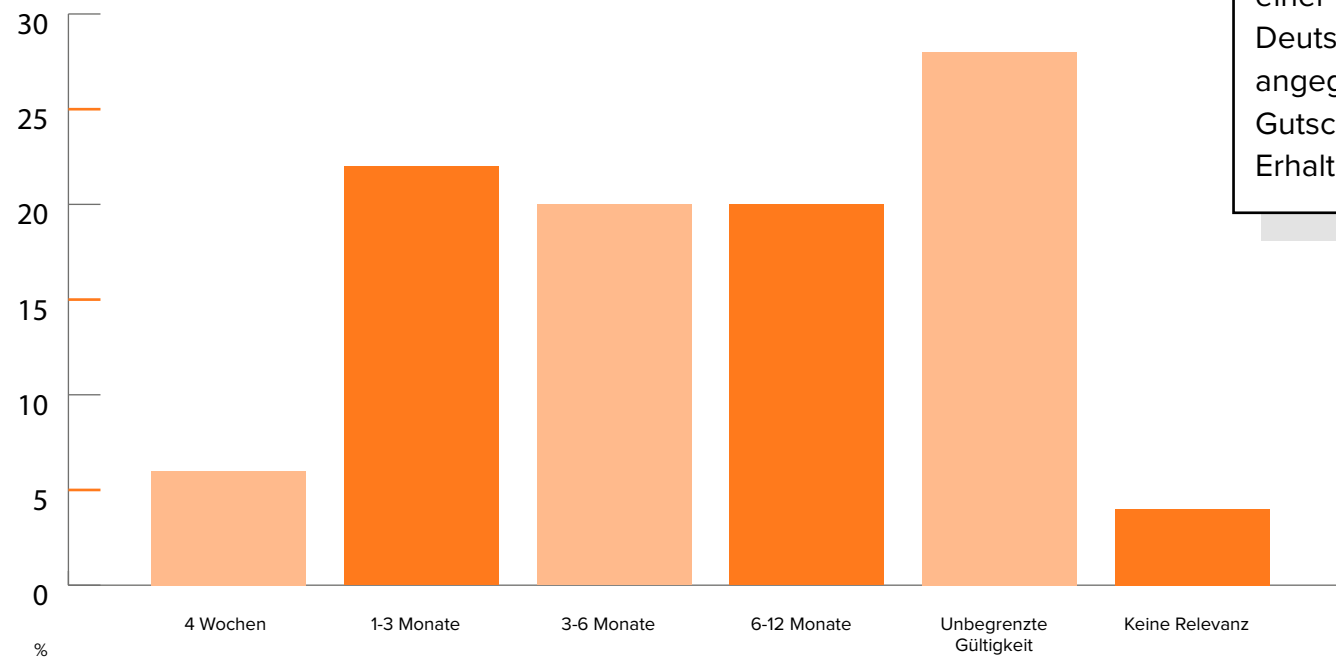
Anzahl der Befragten: 1.001
Quelle: Statista
Veröffentlichung: 2016



Aus einer anderen Studie der gleichen Quelle geht hervor, dass 37% den Erhalt von Gutscheinen online bevorzugen. Eine Statista- Umfrage zeigt auf, dass 34% mehrmals im Monat Gebrauch von Gutscheinen machen. 32% benutzen Vouchers mehrmals im Jahr. 12% gaben an, dass sie mehrmals in der Woche Gutscheine verwenden. Als Rabatt-Coupons bzw. Gutscheine zählte Statista in dieser Studie die Beispiele "10% Preisnachlass, Barrabatt oder kostenloser Lieferservice" auf.

Optimale Gültigkeit von Gutscheinen für Produktvergünstigungen

Anzahl der Befragten: 1.011
Quelle: DV Deutschland Voucher
Veröffentlichung: 2017



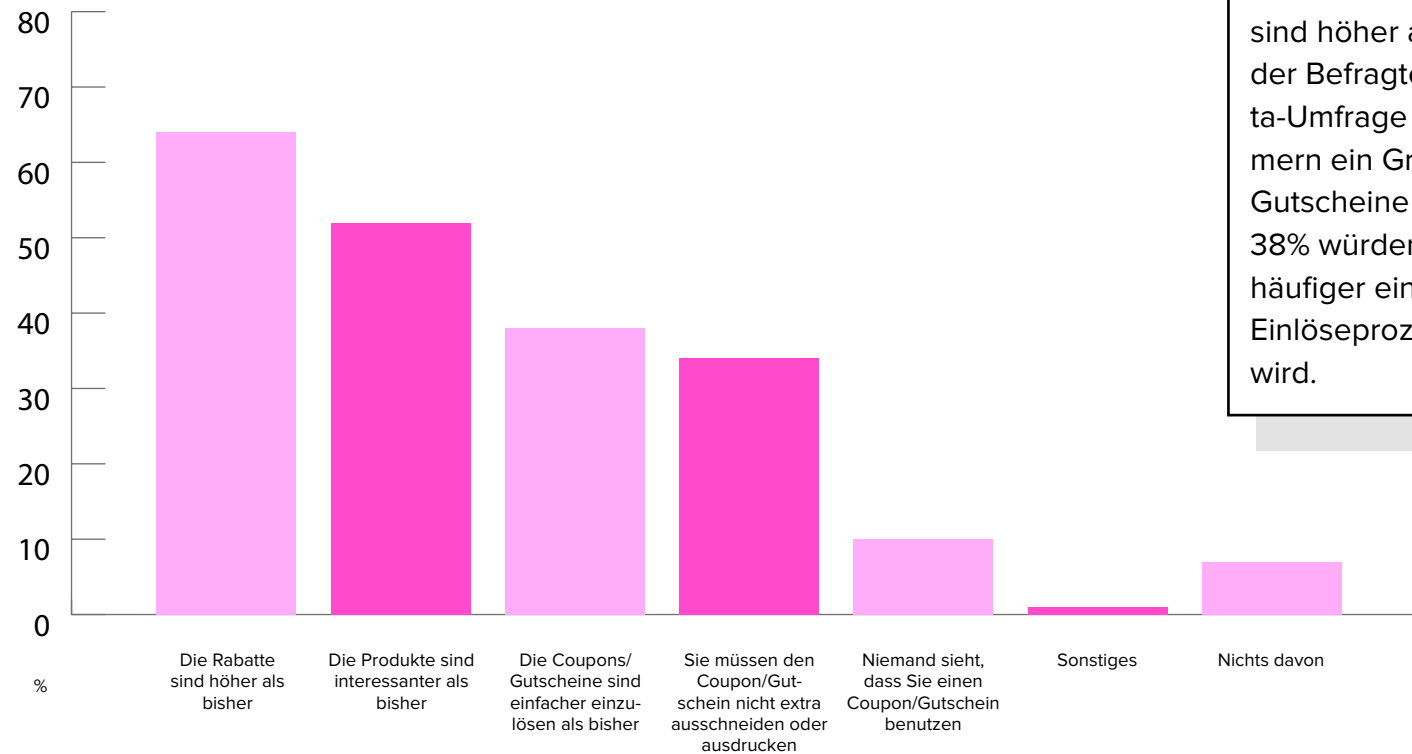
Die optimale Gutschein-Gültigkeit ist laut 28 % von 1.011 Befragten in einer Studie von DV Deutschland Voucher eine unbegrenzte Gültigkeit. Etwa 59% der Befragten in einer anderen Studie von DV Deutschland Voucher haben angegeben, dass sie einen Gutschein zeitnah nach dem Erhalt einlösen.

Gründe für die Nutzung von Gutscheinen

Anzahl der Befragten: 856

Quelle: Statista

Veröffentlichung: 2016



Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Gutschein genutzt wird, steigt, wenn der Gutschein bestimmte Vorteile mit sich bringt. So ist beispielsweise ein besonders hoher Rabatt (Rabatte sind höher als bisher) für 64% der Befragten einer Statista-Umfrage mit 856 Teilnehmern ein Grund dafür, häufiger Gutscheine zu verwenden. 38% würden Gutscheine noch häufiger einlösen, wenn der Einlöseprozess vereinfacht wird.

Gutscheine & das E-Mail Marketing

Ziele von Gutscheinen



Neukunden gewinnen - Rabatte und Gutscheine als Werbemittel

Gutscheine unterstützen Marketing-Maßnahmen und Werbekampagnen. Ein Gutschein als Teil einer Kampagne kann die Neukundengewinnung effizienter gestalten. Beispielsweise kann ein Rabatt dafür sorgen, dass bisher noch unsichere Interessenten sich schneller für einen Kauf entscheiden. Auch können Personen, die eventuell bei einem Wettbewerber Kunde sind, so dazu gebracht werden, den Service des Unternehmens oder die Produkte auszuprobieren und so zu vergleichen.



Kunden binden

Gutscheine sind eine gute Möglichkeit, Bestandskunden zu belohnen und die Bindung so zu erhöhen. Gutscheine sorgen für Dialoge oder einen neuen Kauf. Langfristig betrachtet können Gutscheine die Bindung von Kunden an eine Marke oder ein Unternehmen unterstützen.



Kunden reaktivieren

“Schlafende Kunden” sind keine verlorenen Kunden. Sie können reaktiviert werden. Mit Gutscheinen und Rabatten können inaktive Kunden animiert werden, einen Kauf zu tätigen und somit wieder in den aktiven Kundenstamm zu rutschen. Je individueller Sie mit dem Gutschein auf die Bedürfnisse des jeweiligen Empfängers eingehen, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie den Kunden reaktivieren können.

Wie nutzen Verbraucher Gutscheine aus Newslettern?

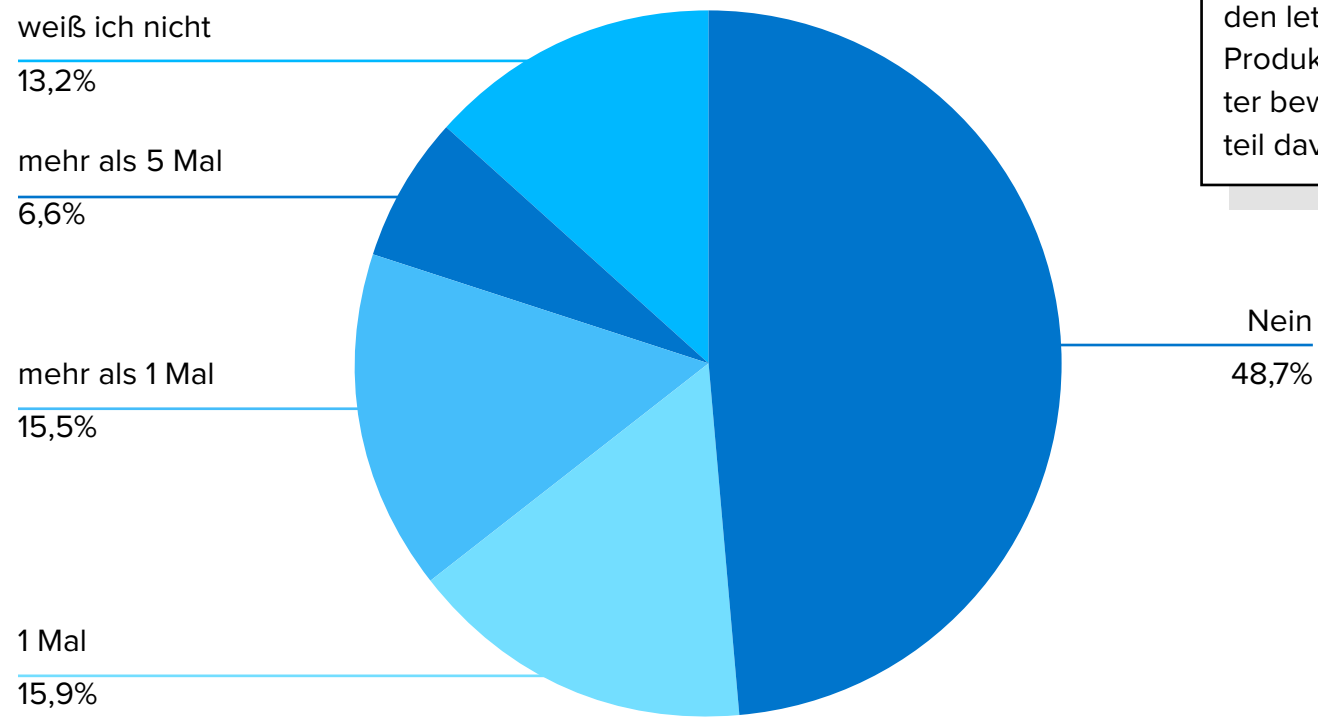
Ergebnisse unserer Umfrage

Anzahl der Befragten: 251

Quelle: Newsletter2Go

Veröffentlichung: 2018

Haben Sie in den letzten drei Monaten ein Produkt gekauft, das in einem Newsletter beworben wurde?



38% der Befragten kauften in den letzten drei Monaten ein Produkt, das in einem Newsletter beworben wurde. Ein Großteil davon sogar mehrmals.

Wie häufig haben Sie in den letzten drei Monaten einen Gutschein aus einem Newsletter verwendet?

weiß ich nicht

8,5%

Kein Gutschein empfangen

7,6%

mehr als 5 Mal

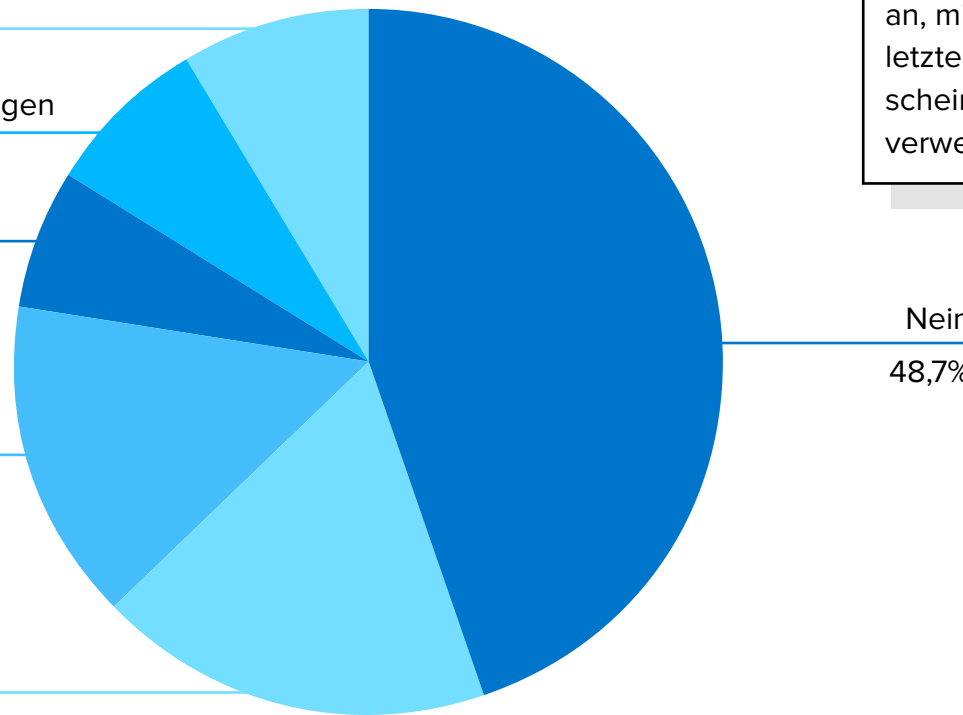
6,2%

2 bis 5 Mal

14,9%

1 Mal

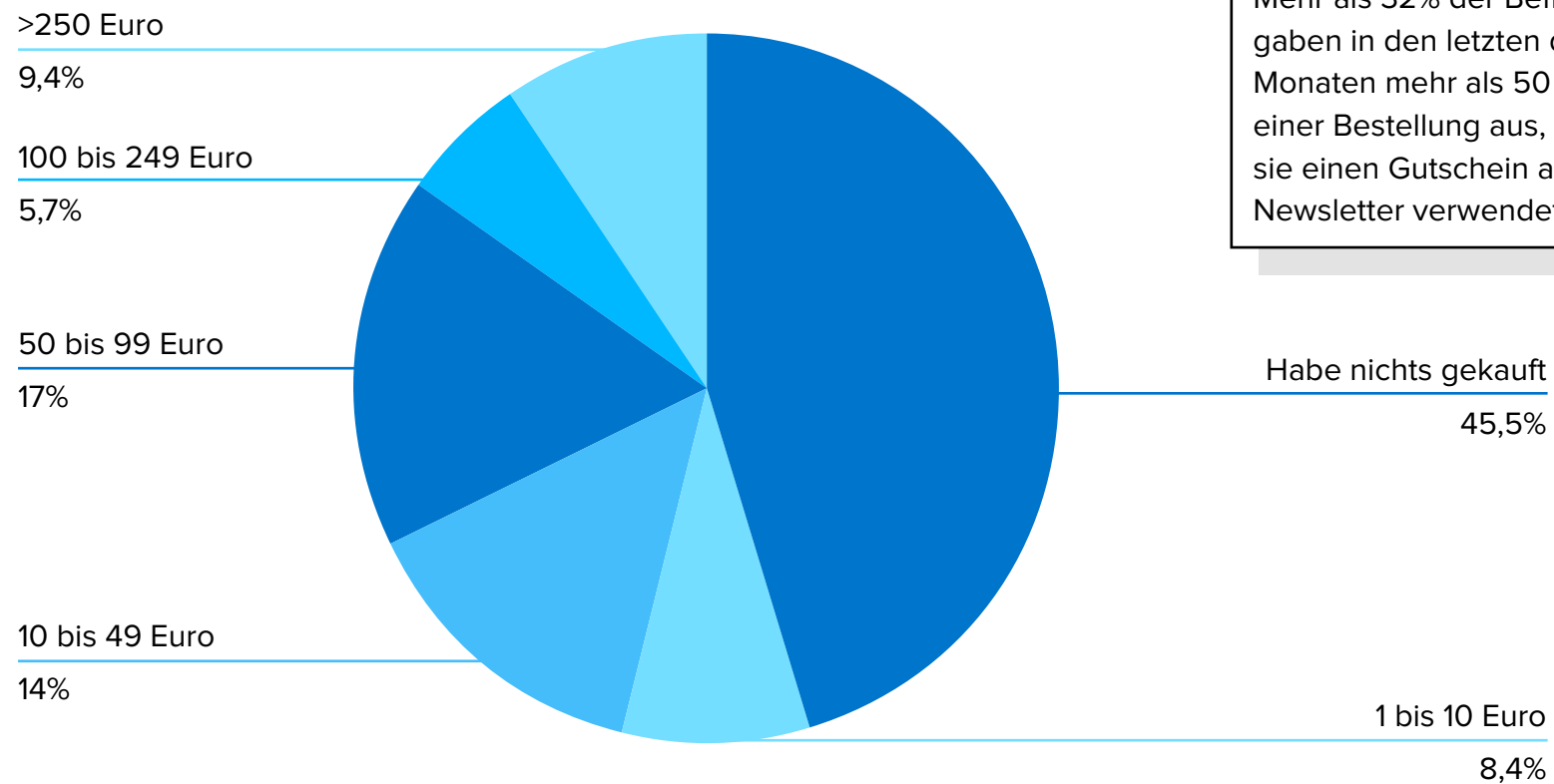
17,9%



39% der Befragten gaben an, mindestens einmal in den letzten 3 Monaten einen Gutschein aus einem Newsletter verwendet zu haben.

Nein
48,7%

Wie viel Geld haben Sie in den letzten drei Monaten durchschnittlich bei Bestellungen ausgegeben, bei denen Sie einen Gutschein aus einem Newsletter verwendet haben?



Mehr als 32% der Befragten gaben in den letzten drei Monaten mehr als 50 Euro bei einer Bestellung aus, bei der sie einen Gutschein aus einem Newsletter verwendeten.

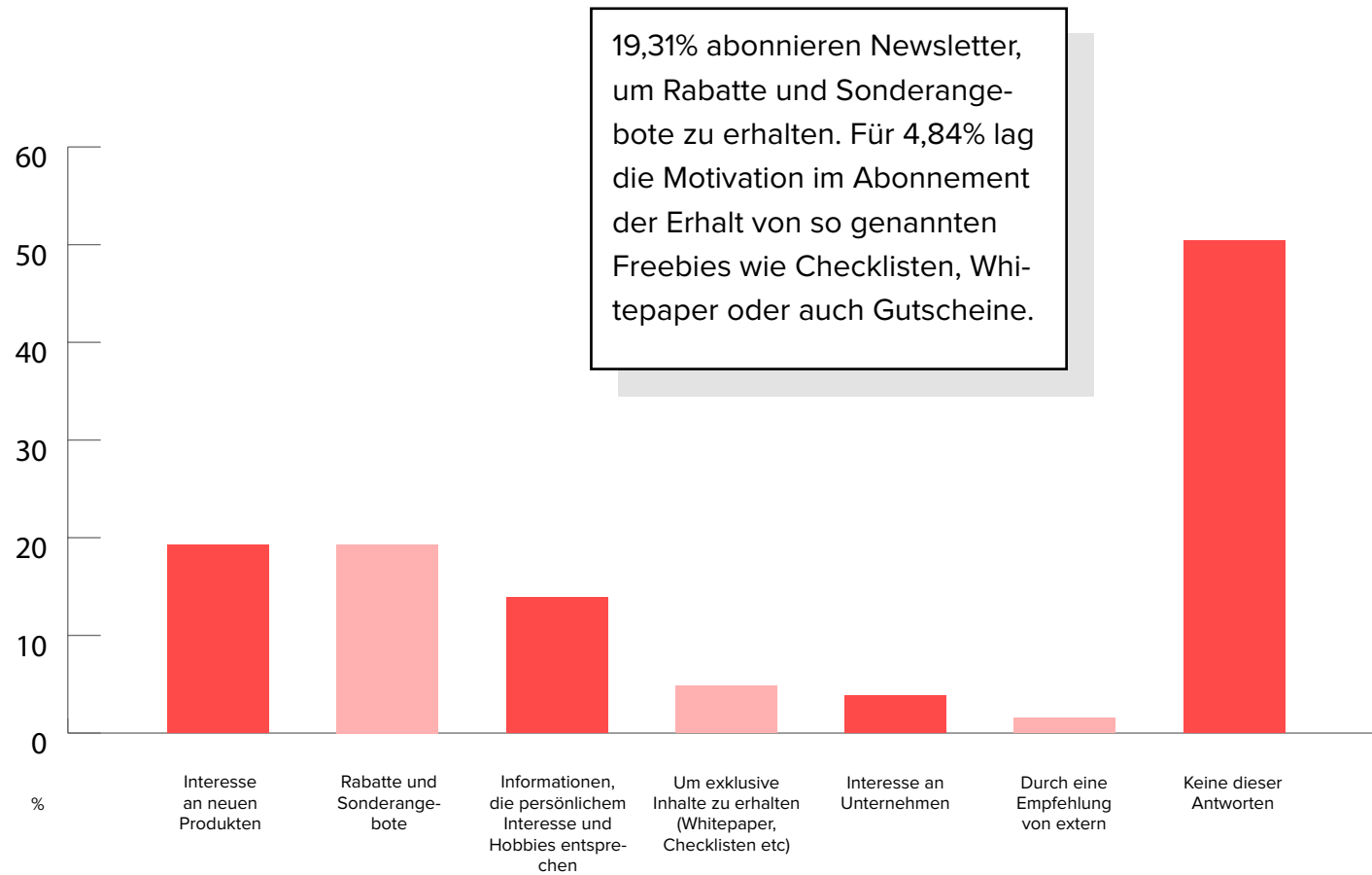
Newsletter Marketing ist ein ideal geeigneter Kanal, um Gutscheine an Kunden und Interessenten zu bringen. 39% der Befragten gaben an, in den letzten drei Monaten einen Gutschein aus einem Newsletter verwendet zu haben. 32,1% machten dabei einen Umsatz von 50 Euro oder mehr.

Gutscheine bei Newsletter2Go

[Zu den Gutscheinpools](#)

Gutscheine als Lead Magnets

Warum abonnieren Sie Newsletter?



Beispiele für Gutscheine als Lead Magnets

- auf der Webseite als Belohnung für die Anmeldung zum Newsletter
- einen Rabatt oder Gutschein für die erste Bestellung
- in den Social-Media-Kanälen - wer einen Gutschein einlöst, wird automatisch auch zum Neukunden und somit zu einem Kontakt für weitere Verkäufe
- platzieren Sie Gutscheine in Digital- und Print-Anzeigen und locken Sie so neue Kunden zu Ihrem Unternehmen
- auf Messen als Anreiz für eine Registrierung oder den Kauf eines Produkts oder einer Serviceleistung
- auf Bannerwerbungen auf Webseiten als Anreiz für einen Klick und eine Conversion

Jetzt zum Newsletter
anmelden und 20 Euro-
Gutschein sichern!

**15% auf Ihre erste
Bestellung.**

**Klicken und sparen - 15 Euro
Startguthaben für alle
Magazin-Kunden!**

Besuchen Sie uns in unserem
Onlineshop.
Als Facebook-Fan bekommen
Sie mit dem Code FB- Shop-
ping 10% Rabatt!

*50 Euro Neukunden-Rabatt!
Nur für kurze Zeit*

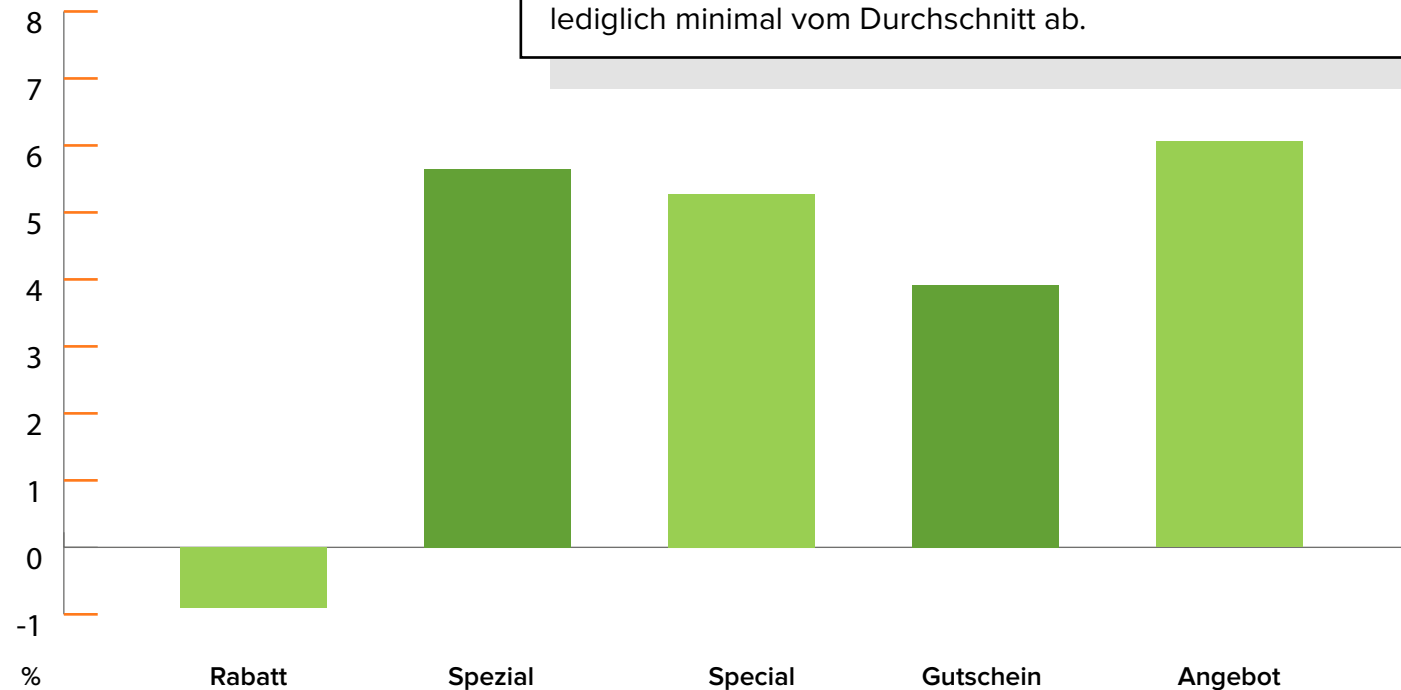
Jetzt einen Monat gratis testen -
Profitieren Sie vom Messe-Rabatt!

Gutscheine und Betreffzeilen:

Öffnungsraten bei Gutschein-Mailings

Gutscheine und Betreffzeilen: Öffnungsraten bei Gutschein-Mailings

Die Statistik zeigt, dass die Öffnungsrate von Mailings, die einen Hinweis auf einen Gutschein beinhalten, besser performen als der Basiswert. Die Öffnungsraten jener Mailings waren zum Großteil über dem Basiswert, der die durchschnittliche Öffnungsrate darstellt. Mailings mit 'Rabatt' in der Betreffzeile wichen lediglich minimal vom Durchschnitt ab.



Betrachtet haben wir alle Mailings (908), die die Worte 'Angebot', 'Spezial', 'Special', oder 'Rabatt' in der Betreffzeile hatten.

Gutscheine und Betreffzeilen

Nur noch bis morgen: 30% Rabatt auf deine Lieblingsschuhe, [Name]

Deine erste Bestellung ist versandkostenfrei!

20 Euro geschenkt für dich und deine Freunde

15 Euro für Ihr Comeback, [NAME]

Juhu, ihr Wunschprodukt wurde 10% reduziert

Sonderangebot: Alle Möbelstücke 30% günstiger

20%-Sommer-Spezial: Jetzt Flüge buchen

Heute bis 22 Uhr: Angebote für Fußball-Fans!

8€ Neukundengutschein für Sie

Herzlich Willkommen, [NAME]! 5€ Rabatt auf deine erste Bestellung

Jetzt sparen - Prozente auf alle Küchengeräte

Gutschein: Die erste Beratungsstunde schenken wir Ihnen, [NAME]

Gutschein für ein Eis am Stiel beim Vereinsfest im Juli

Tipps und Tricks für Gutscheine im E-Mail Marketing

Gutscheine in die Kommunikationsstrategie integrieren

- streuen Sie Gutscheine nicht willkürlich, sondern machen Sie sie zu etwas Besonderem. Betten Sie die Gutscheine in den Kunden-Lifecycle ein oder Ihre Newsletter-Kampagnen-Strategie ein.
- Bedenken Sie stets, welches Ziel Sie mit einem Newsletter oder einer Kampagne verfolgen. Es kann sich lohnen, Gutscheine zu integrieren, um das Erreichen der Ziele zu verbessern.

Beispiele für Gutscheine in Newslettern:

Willkommensmailing mit Gutschein für die erste Bestellung

Follow-Up-Mailing nach einer Bestellung inklusive Gutschein für die nächste Bestellung

Feedback-Mailing zum Bewerten von Produkten oder Services mit Gutschein als Dankeschön

Kundenumfrage mit Gutschein als Belohnung für die Teilnahme

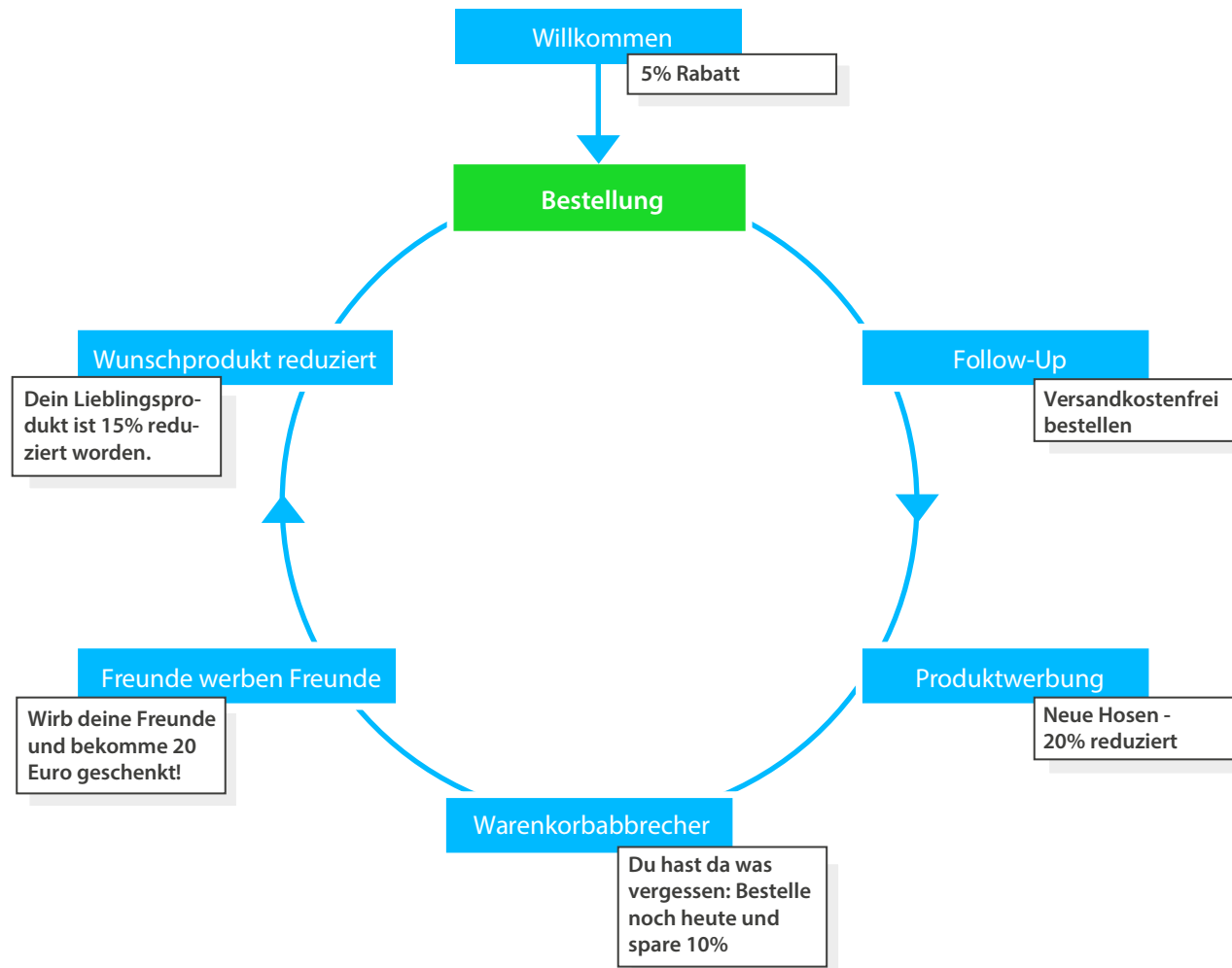
Geburtstagsmailing mit Gutschein als Geschenk

Freunde werben Freunde: Gutschein / Rabatt für jeden geworbenen Freund / Bekannten

Reaktivierungsmailing mit Gutschein, um inaktive Kunden wieder zu aktiven Kunden zu machen

Jubiläumsmailing mit Gutschein als Dankeschön für die Treue und zu Kundenbindung

Eine mögliche Kommunikationsstrecke mit Gutscheinen






Gutscheine gut begründen

Die inflationäre Nutzung von Gutscheinen hat eine eher negative Auswirkung als eine positive. Der Reiz der Besonderheit eines einmaligen Rabattes oder Angebotes geht dadurch verloren. Gutscheine müssen exklusiv sein und einen Anreiz zum Kauf schaffen. Wer seine Rabatte und Coupons willkürlich und zu häufig vergibt, der minimiert seine Erfolge oder sorgt sogar dafür, dass sich Gutscheine negativ auf seine Umsätze auswirken. Machen Sie Ihre Gutscheine zu etwas Besonderem. Betten Sie sie in eine passende Situation oder Kampagne ein.



Mit personalisierten Gutscheinen arbeiten

Individuelle Gutscheine stärken die Kundenbindung und erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass der Gutschein auch benutzt wird. Newsletter2Go bietet mit dem  [Gutschein-Pool](#) die Möglichkeit, jedem Empfänger einen individuellen Gutschein per Platzhalter-Funktion zu schicken. Mithilfe weiterer Personalisierungen im Newsletter individualisieren Sie das Mailing und machen es für den einzelnen Empfänger relevanter.



Schon im Betreff den Gutschein oder Rabatt erwähnen

Kommunizieren Sie Rabatte, Gutscheine und Aktionen schon direkt in Ihrer Betreffzeile. Das optimiert die Öffnungsraten, da der Empfänger direkt weiß, was ihn in diesem Mailing erwartet. Und wen motiviert ein passender Gutschein nicht zum Öffnen einer Mail.

Fazit

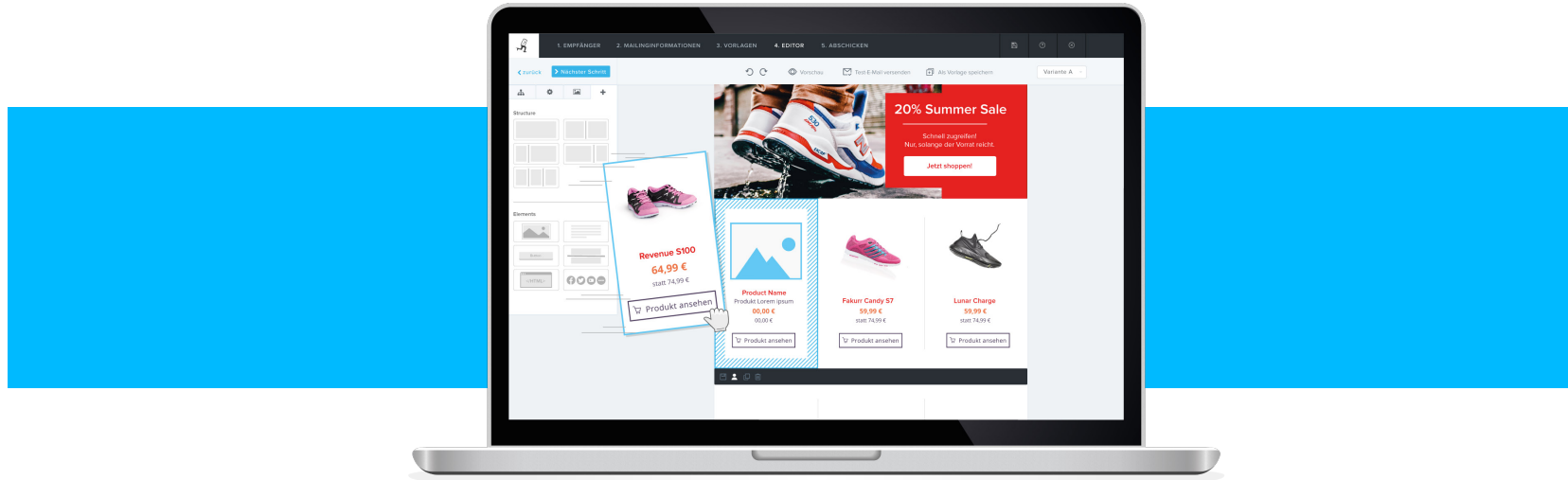
Mit Gutscheinen Kommunikation und
Conversions verbessern

Die Daten sprechen für sich: Gutscheine im E-Mail Marketing sind gute Werbehelfer. 39% der Befragten aus unserer Studie haben in den letzten drei Monaten einen Gutschein aus einem Newsletter verwendet. Durchschnittlich 17% gaben zwischen 50 und 99 Euro aus. 9,4% sogar mehr als 250 Euro. 17% wären bei einer Empfängerliste von 1.000 schon 170 Käufer, sie mindestens 50 Euro ausgaben - das ist ein Umsatz von mindestens 8500 Euro. Ein durchaus vorzeigbarer Wert. Die geringen Kosten für professionelles E-Mail Marketing sorgen für einen unvergleichbar guten Return on Investment (ROI).

Gutscheine bieten vielseitige Einsatzmöglichkeiten. Vor allem im E-Mail Marketing sind sie ein hilfreiches Werbeelement. Mit Gutscheinen kann die Kundenbindung verbessert und die Conversions erhöht werden. Allerdings ist erfolgreiches Gutschein-Marketing vor allem auch eine Frage der Strategie. Sowohl als Lead Magnet für den Aufbau des Adressbuches als auch für das Animieren bereits bestehender Kontakte zum Kauf können Gutscheine gezielt eingesetzt werden. Mit personalisierten Gutscheinen können Sie Ihre Mailings optimieren und die Performance ganzer Kampagnen verbessern.

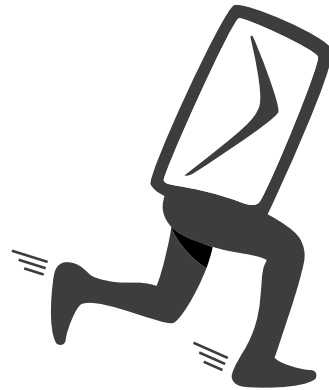
Gutscheine können in fast jeder Branche zum Einsatz kommen. Nicht nur Produkte können somit effizient beworben. Auch Dienstleistungen, Veranstaltungen oder sogar Vereine können vom Gutschein-Marketing profitieren. Mit einem Fünkchen Kreativität, einer guten Newsletter-Strategie und einem hochwertigen Newsletter schaffen Sie es, dass Ihre Empfänger Ihre auf Ihre Gutscheine in den Newslettern aufmerksam werden und sie auch verwenden.

Über Newsletter2Go



Die Newsletter2Go GmbH wurde 2011 gegründet und konnte sich innerhalb weniger Jahre zu einem der führenden Anbieter von E-Mail Marketing Software in Deutschland entwickeln. Allein innerhalb der letzten Jahre ist Newsletter2Go von 4 auf 60 Mitarbeiter und von 7.000 auf über 185.000 Kunden gewachsen. Damit ist Newsletter2Go unter den Top 30 der wachstumsstärksten Digitalunternehmen Deutschlands (Gründerszene Wachstums-Ranking 2015).

Die Newsletter2Go GmbH ist ein deutscher Anbieter der gleichnamigen E-Mail Marketing Software. Mit mehr als 185.000 Kunden aus über 50 Ländern ist Newsletter2Go einer der führenden Anbieter für leistungsstarkes E-Mail Marketing. Zu den Kunden zählen vor allem E-Commerce-Händler, Vereine, Agenturen, kleine und mittelständische Unternehmen und Großunternehmen. Erstellen und gestalten Sie anspruchsvolle E-Mail-Marketing-Kampagnen direkt in Ihrem Browser. Mit unserer Software ist dies problemlos möglich.



Newsletter2Go

Jetzt kostenlos testen und 1000 E-Mails
im Monat gratis versenden:

Jetzt registrieren

Newsletter2Go GmbH - Die Newsletter Software für
bessere E-Mails und mehr Umsatz

www.newsletter2go.de
sales@newsletter2go.de