

Communication Newsletter

April 2009

In dieser Ausgabe

[Kundenbindung mit Newsletter](#)

[Reden ohne Scheu](#)

Quick Links

[Beratung](#)

[Trainings](#)

:: +43/664/234 23 67

Liebe Frau Muschitz-Fink

Herzlich Willkommen beim neuen Communication-Newsletter.. **Gute Texte können entscheidend für Ihren beruflichen Erfolg sein.** Wer in der schriftlichen Kommunikation auf den Punkt kommt, wird als kompetente Geschäftspartnerin geschätzt und kann sich als Experte positionieren. Daher finden in Communications Newsletter **monatlich Tipps**, wie Sie **klar kommunizieren** können.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Ihre

Michaela Muschitz

Kundenbindung mit Newsletter

Immer wieder werde ich gefragt: Wie schaffen wir es, dass unser Newsletter gelesen wird? Die Antwort ist einfach: **Indem der Newsletter einen Nutzen für den Kunden hat.**

Leider wird in vielen Firmen der Newsletter nur mit Werbung über neue Produkte gefüllt. Diese rein vertriebsorientierten Newsletter halte ich für nicht sinnvoll. Der Kunden schaut sie vielleicht ein oder zwei mal an - doch irgendwann werden sie ungelesen gelöscht. Vorbei mit der Kundenbindung.

Der Kunde muss einen Vorteil davon haben, ihren Newsletter zu lesen. Er muss darin Informationen finden, die einen Nutzen für ihn haben.



Indem Sie Ihren Kunden mit wertvollen Informationen versorgen, ihm einen Tipp liefern, hat ihr Newsletter einen Mehrwert. Das motiviert den Leser ihren Newsletter zu lesen anstatt zu löschen. Beantworten Sie in Ihrem Newsletter Fragen, die ihnen im Kundengespräch gestellt werden. Oder fassen Sie für Ihre Kunden brancheninterne Informationen kurz und bündig zusammen.

Aus meiner Sicht besteht ein guter Newsletter zu 2/3 aus relevanter Information, die dem Leser einen Nutzen bringt. Und nur zu 1/3 aus Promotion. Es braucht ein Konzept, welche Infos Sie dem Kunden geben. Dazu sollten Sie sich überlegen, wie oft ihr Newsletter erscheinen soll. Denn das hat Auswirkung auf die Erscheinungsfrequenz. Haben Sie genug wertvolles Material, um einen wöchentlichen Newsletter herauszubringen? Wenn nicht, dann sollten Sie sich auf eine vierzehntägige oder monatliche Erscheinung festlegen. Mein Tipp: Legen Sie sich einen Redaktionsplan an - darin sammeln Sie Ideen für die jeweiligen Artikeln, tragen ein wann der Newsletter erscheint und welches Produkt Sie dazu passend promoten. Darin können Sie auch die Tipps und Kundenfragen sammeln.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Konzipieren und Schreiben Ihres Newsletters

Ihre

Michaela Muschitz

Reden ohne Scheu

Mehr als die Hälfte aller Menschen leiden unter Rede-Angst. Vor einer Kollegen-Runde oder Vorgesetzten zu präsentieren treibt so manchen den Angstschweiß auf die Stirn.

Doch sich und seine Arbeit vor anderen souverän präsentieren zu können, ist eine wichtige Voraussetzung um die Karriereleiter hinauf zu klettern. Meine liebe Kollegin und Freundin Susanne Vollhofer hat sich darauf spezialisiert Mut zum Reden zu machen. Sie hilft Menschen, die im Reden ungeübt sind, sich optimal vor einer Gruppe zu präsentieren und den Kloß im Hals zu überwinden.
Mehr Infos über [Reden ohne Scheu](#)

Business Writing: Flott schreiben - schnell lesen



Im Workshop lernen Sie E-Mails, Angebote und Kundenbriefe prägnant und ansprechend zu schreiben. Sie bekommen Tipps, wie Ihre Texte verständlicher werden und Sie dem Leser schneller klar machen, worum es geht.

Sie lernen darüber hinaus wie Sie mit Speedreading den Überblick in der Informationsflut behalten!

Erfahren Sie mehr über den Workshop auf [meiner Homepage](#)
Melden Sie sich gleich an und sichern Sie sich Ihren Platz!

[Newsletter weiterleiten](#)

✉ **SafeUnsubscribe®**

E-Mail-Empfänger: m.muschitz-fink@kabsi.at, E-Mail-Absender: hafen@lighthouse-coaching.at

[Profil/E-Mail-Adresse aktualisieren](#) | Sofort aus Verteiler löschen mit [SafeUnsubscribe™](#) | [Datenschutzrichtlinien](#).

Email Marketing by



Lighthouse Coaching & Communication | Hauptstrasse 13 | Baumgarten | 3441 | Austria