

[Read ebook] Professionelles Direkt- und Dialogmarketing per E-Mail: Inhalte richtig formulieren und gestalten. E-Mails sicher zustellen und auswerten Praxistipps und Fallbeispiele

## **Professionelles Direkt- und Dialogmarketing per E-Mail: Inhalte richtig formulieren und gestalten. E-Mails sicher zustellen und auswerten Praxistipps und Fallbeispiele**

*Von Martin Aschoff*

*DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub*



 **Download**

 **Read Online**

Produktinformation -Verkaufsrang: #1262867 in BcherVerffentlicht am: 2005-02-03Abmessungen: 9.25 x .83b x 6.18l, Einband: Gebundene Ausgabe276 Seiten | File size: 77.Mb

**Von Martin Aschoff : Professionelles Direkt- und Dialogmarketing per E-Mail: Inhalte richtig formulieren und gestalten. E-Mails sicher zustellen und auswerten Praxistipps und Fallbeispiele** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Professionelles Direkt- und Dialogmarketing per E-

Mail: Inhalte richtig formulieren und gestalten. E-Mails sicher zustellen und auswerten Praxistipps und Fallbeispiele:

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Das Standardwerk zum Dialogmarketing per E-Mail  
Von Karina Matejcek  
Marketing per E-Mail geht für viele Unternehmen zum Standardrepertoire im Marketing-Mix. Was jedoch nicht bedeutet, dass all diese Unternehmen auch wirklich verstanden hätten, wie es funktioniert. Die Orientierung an den in diesem Buch vermittelten Inhalten bewahrt vor Schaden, Ärger, Peinlichkeiten, Enttäuschungen und Fehlinvestitionen. Der Autor Martin Aschoff ist echter Experte, der sein Wissen aus der Praxis generiert und dieses systematisch und anwendungsorientiert präsentiert. Das Buch überzeugt durch bersichtlichen Aufbau, ein ausführliches Inhaltsverzeichnis, ein detailliertes Stichwortverzeichnis und natürlich durch die praxisorientierte Aufbereitung der Materie. Es ist sehr verständlich geschrieben und daher auch für Einsteiger in die Thematik gut geeignet. Die nun vorliegende 2. Auflage des Standardwerks wurde um einige wesentliche Themen wie Einsatz von PDF und Video, Umgang mit Spam-Filtern und Informationen über die aktuelle Rechtslage erweitert. Jene, die schon länger aktiv E-Mail-Marketing betreiben oder redaktionelle Newsletter veröffentlichen, werden viele Hinweise auf Optimierungsmöglichkeiten finden und sich in zahlreichen Details auf den neuesten Stand bringen können. Prädikat: sehr empfehlenswert.  
4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein wertvolles Manual  
Von KOE  
Wie gestalte ich E-Communications? Eine Frage, die sich Practitioners heute mehr denn je stellen müssen. Den gestiegenen Anforderungen seitens der Märkte stellen sich aber nicht nur Fragen nach den technischen Möglichkeiten gegenüber. Dann ist da auch noch die "dunkle" Seite namens Spam, TDDSG, Informationberflutung, Firewalls. Faktoren, die der E-Communication wichtige Richtlinien und Grenzen aufweisen. Auf sehr viele dieser Fragen und Problematiken bietet Aschoff fundierte und praktisch-anwendbare Lösungen. Besonders in Zeiten restriktiver Budgets weist der Autor auch fundiert auf dieses Lastenheft hin. Wer sich mit E-Communications in Form von Newslettern, Email-Marketing oder ähnlichen Online-Formen der multichannel Kommunikation befasst, findet hier reale und konkrete Handlungsempfehlungen. 4 Sterne nur, weil es 4,5 nicht gibt.  
Klaus Oestreicher  
Member of the Chartered Institute of Public Relations  
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gut für Einsteiger -- Zu wenig für den Experten  
Von Markus Filler  
Dieses Buch gibt einen schnellen und guten Überblick über das Thema Direkt und Dialogmarketing per Email. Vor allem Einsteiger bzw. wer nur gelegentlich mit Email Marketing in Berührung kommt, erhält Basis-Informationen zum Thema. Wer jedoch aktuellste Erkenntnisse bzw. advanced Informationen sucht, sollte auf andere Werke oder Berichte von Marktforschungs-Unternehmen zurückgreifen.

Pressestimmen  
"Ein praxisnaher, witziger Ratgeber für Marketingstrategen." WirtschaftsWoche, 11. April 2002  
"Dieses Praxis-Werk ist ein Muss für den E-Marketer." CYbiz, Juli 2002  
"Die Thematik wird sowohl theoretisch anschaulich wie praxisnah dargestellt." FAZ, 5. August 2002  
"Werbung per E-Mail - optimiert serviert." Horizont, 8. Dezember 2005  
"Einsteiger erhalten einen soliden Einblick in das Metier, und auch Kenner finden darin interessante Details. Die lehrreiche wie unterhaltsame Lektüre ist für jeden geeignet, der sich für Marketing interessiert." marketing journal, Juli 2006  
Kurzbeschreibung  
Die Bedeutung von Direkt- und Dialogmarketing per E-Mail ist unbestritten. Dieser etablierte Leitfaden zeigt, wie Sie professionelles E-Mail-Marketing praktisch umsetzen können. Sie erhalten alle relevanten Informationen rund ums E-Mailing: von der Gewinnung von E-Mail-Adressen, über Aufbau und Formulierung der Inhalte sowie Gestaltungsfragen bis hin zu den rechtlichen Grundlagen. Ein unentbehrlicher Praxisleitfaden für Ihre erfolgreiche Marketing-Strategie!  
Highlights- Das Standardwerk zum E-Mail-Marketing- Direkt in Ihre Praxis umsetzbar- Neu: Professioneller Umgang mit Spam-Filtern Response-Analyse mit Data Mining Neue E-Mail-Formate pdf und Video erfolgreich einsetzen Aktuelle rechtliche Grundlagen  
Buchrückseite  
Die Bedeutung von Direkt- und Dialogmarketing per E-Mail ist unbestritten. Dieser etablierte Leitfaden zeigt, wie Sie professionelles E-Mail-Marketing praktisch umsetzen können. Sie erhalten alle relevanten Informationen rund ums E-Mailing: von der Gewinnung von E-Mail-Adressen, über Aufbau und Formulierung der Inhalte sowie Gestaltungsfragen bis hin zu den rechtlichen Grundlagen. Ein unentbehrlicher Praxisleitfaden für Ihre erfolgreiche Marketing-Strategie!  
- Das Standardwerk zum E-Mail-Marketing- Direkt in Ihre Praxis umsetzbar- Neu: Professioneller Umgang mit Spam-Filtern Response-Analyse mit Data Mining Neue E-Mail-Formate pdf und Video erfolgreich einsetzen Aktuelle rechtliche Grundlagen