



Schulung Session #3

Aktionsplan + Aktionen



Leitspruch



Ich helfe E-Commerce Unternehmen, ihren Umsatz automatisiert zu erhöhen und ihre Kundenbindung zu verbessern, indem ich datenschutzkonformes E-Mail Marketing für sie übernehme.

- E-Mail Marketing für E-Commerce



Inhalte von Session #3



- Grundlagen Aktionen
- Coupon Codes
- Art von Aktionen
- BFCM
- Facebook Ads + Klaviyo



Aktions Grundlagen



- Wann? Wie lange? Welche Produkte? Welcher Discount?
- Versenden an verschiedene Segmente
- Alle 6-8 Wochen ein Sale
- Wenn jemand 1x kauft ist es noch kein abgeschlossener Deal
- Spezielles Branding über alle Channels
- Eigene Landingpage für die Aktion
 - o Social Media -> Landingpage
 - o Ads -> Landingpage
 - o E-Mail -> Landingpage
 - o Retargeting -> Landingpage
- Aktionen funktionieren am Beginn des Monats besser



Coupon codes



- Versandkostenfreies Versenden
- Kostenloses Geschenk
- % Rabatte
- € Rabatte
- X + Y gratis



Aktionsaufhänger



- Staatliche Feiertage
- Branchen Spezifische Events
- Tag des XYZ
- Jahreszeiten
- Shop basierende Events (Geburtstag der Firma, der Gründer, etc.)



Ideen für Aktionen



- Preiserhöhung
- Flashsale
- VIP Liste aufbauen
- Produkt Launch
- 4 Tage Kampagne
- Produkt als Geschenk
- Produktkonfigurator



VIP Liste aufbauen 1/2



- Ankündigungsmail mit Button
- Soft VIP Liste: Alle die klicken kommen in ein VIP Segment
- Hard VIP Liste: Die Personen müssen sich mit einer Signup Form anmelden

- Benefits der VIPs:
 - o Früherer Launch
 - o Höherer Rabatt
 - o Exklusive Infos
 - o Exklusive Produkte



VIP Liste aufbauen 2/2



Sweet Kitcen in der Sommerpause? - In Kürze bei uns verfügbar!

Erfahre als Erster, sobald du die Produkte bei uns bestellen kannst:

tgrabner21@gmail.com

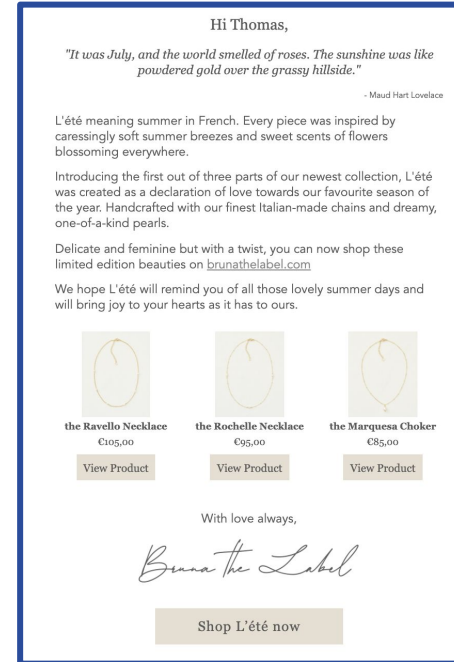
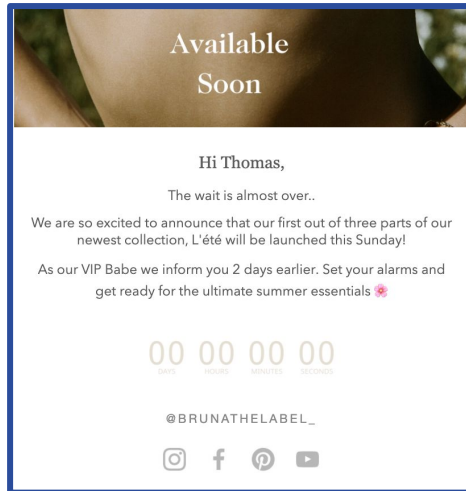
Ja, informiere mich per E-Mail



Produkt Launch



- E-Mail 1: Ankündigung
- E-Mail 2: Produkte gelauncht





Link Tracking



- In der Visuellen Ansicht wird nur zw. unterschiedlichen Links unterschieden

```
www.example.com/?link=button
```

and

```
www.example.com/?link=image
```



Timer einbauen



- [Hilfeartikel](#)





Produktblöcke



the Ravello Necklace

€105,00

[View Product](#)



the Rochelle Necklace

€95,00

[View Product](#)



the Marquesa Choker

€85,00

[View Product](#)

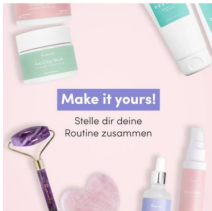


Produktkonfigurator



Rosental

Jade Roller Sets Anti Aging



Make it yours!
Stelle dir deine Routine zusammen


Hey Beauty 🍷,
Stelle dir mit dem neuen Set Personalizer deine Lieblingsprodukte für eine optimale & individualisierte Pflegeroutine zu deinem Wunschset zusammen und spare bis zu 20% auf dein personalisiertes Set!

- ✅ abgestimmt auf Dich
- ✅ Sparvorteil im Set bis zu 20%
- ✅ wähle deine Lieblingsprodukte aus dem gesamten Shop

Stelle dir jetzt dein individualisiertes Set zusammen und spare bis zu 20%

[Set erstellen](#)

Deine Haut



Make it yours!
Stelle dir deine Routine zusammen

Set Personalizer

Personalisiere dir ein Set, das zu deiner Routine passt und spare bis zu 20%!

- ab 2 Produkten: 5%
- ab 3 Produkten: 10%
- ab 4 Produkten: 15%
- ab 5 Produkten: 20%

In deinem Bad: 3-5 Tage

1. Produkt

0,00€ inkl. MwSt.

0% Rabatt

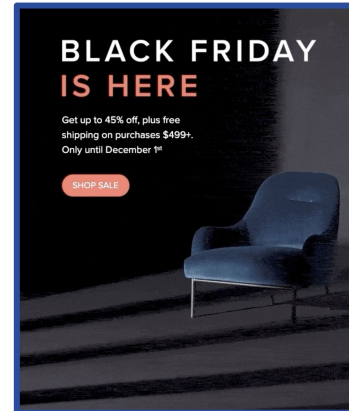
[In den Warenkorb](#)



BFCM Inspiration



- Schwarzer Hintergrund oben Link zur Webversion falls es “geclippt” wird
- GIF im Bild
- Rechts unten: Ankündigung Black Friday





BFCM - Segment nie gekauft



Hello Alison,

First, we want to wish you a Happy Thanksgiving! We know it's a busy time of year, so we'll keep this short.

At Corganic, we like to think of Black Friday as an opportunity to show you how grateful we are for you, rather than just offer you discounted prices on things you don't need. So, starting this Friday and extending through Monday, shipping on all orders is FREE!

Additionally, we know you'll need your energy during the holidays, so if you purchase Wake Up Maggie™ Powder, we'll give you a second one free! This premium magnesium supplement also helps with digestion, which is essential for enjoying all the indulgent foods the season brings.

We're looking forward to seeing you on Friday and hope you have a wonderful holiday!

Live well,





BFCM



- Ankündigung Mails sind Pflicht, sonst gehen sie unter
- Was machen andere Shops -> Viele E-Mails
- BFCM weist idR. Kunden mit niedrigem Wert auf
 - o “Das ist bei unseren Kunden in Kombination mit XYZ gut angekommen”
 - o Produktkonfigurator
- Kein Auto Apply Gutscheincode
- Anpassen der Flows
- Produkt als Geschenk
- Timer Einbetten
- **Trick:** Golden Thursday



FB Ads als Unterstützung



- Jedes Klaviyo Segment kann mit Facebook synchronisiert werden
- Beispiele
 - o Interessenten die E-Mails X Tage nicht mehr geöffnet haben
 - o Lookalike Audience aus den VIP Segmenten bzw. Personen die die Produkte die im Sale sind gekauft haben
 - o Kundentyp (männliche / weiblich)
 - o Kaufhistorie (Welcher Upsell bzw. Crosssell passt?)
 - o Abandoned Cart
 - o **Achtung bei Lead Ads (Double Opt in Prozess!)**



Beispielplanung




- Back in Stock -> 14. FEB (Flashsale)
- Wir machen keinen Scherz -> 1. APR (4 Tages Kampagne)
- Neues Produkt -> Mitte Mai (Produktlaunch)
- Tag der Rasur -> 25. SEP (Flashsale)
- Golden Thursday / Black Friday -> Ende NOV (Großer Sale)
- Weihnachten -> DEZ (Produkt als Geschenk)

- [Verschiedene Aktionsaufhänger](#)



Aktions Template





Thom@s
E-Mail Marketing für E-Commerce

Aktion

Name: **xxx**

Ziel	xxx	
Start	xxx	
Dauer	xxx	
Discount	xxx	
Medium	xxx	

Segment 1	xxx	
Message 1	xxx	

Zusammenfassung:
xxx

Commendastr. 38 | 4040 Linz | Austria
thomas-grabner.com

Seite 1/1



Zusammenfassung



- Grundlagen Aktionen
- Coupon Codes
- Art von Aktionen
- BFCM
- Facebook Ads + Klaviyo