

Inleiding

Van alle marketingtools die op het hedendaagse internet te vinden zijn, werkt e-mailmarketing het beste. E-mailmarketing is de methode om je business te laten groeien. Wil je winnen met e-mailmarketing, lees dan verder in dit boek.

1. Inhoudsopgave

| | |
|--|----|
| Inleiding..... | 1 |
| 1. Inhoudsopgave | 2 |
| 2. Introductie | 3 |
| 3. Simpele manieren om een lijst op te bouwen..... | 5 |
| 4. Mailing | 18 |
| 5. Ontwerp een succesvolle webpagina die mensen aantrekt 25 | |
| 6. Een gratis dienst of cadeau aanbieden..... | 27 |
| 7. Bied je nieuwsbrief aan | 29 |
| 8. Dubbele opt-in lijsten | 38 |
| 9. Het bijhouden van de opt-in lijst. | 42 |
| 10. Het gebruik van Mailchimp..... | 45 |
| 11. Overdenkingen..... | 48 |

2. **Introductie**

In dit boek lees je alles wat je moet weten over list building. List building is een populair onderwerp, zeker in de wereld van de online marketing. Als je net bent begonnen met list building, bevat dit boek alle handvaten om te beginnen in de online marketing. Een van de eerste vragen die bij mensen te binnen schieten wanneer “list building” wordt genoemd is: “Wat is het en waarom heb ik het nodig?”

Het antwoord is heel simpel. Als je van plan bent te groeien met je business, heb je een lijst nodig met mensen die geïnteresseerd zijn in het kopen van je producten en diensten. De meeste van dit soort lijsten zijn niet meer en niet minder dan lijsten van mensen die geïnteresseerd zijn in het kopen van bepaalde producten of services.

Er zijn verschillende mogelijkheden om deze lijsten op te bouwen. Bijvoorbeeld door het maken van een website, waarbij iedere bezoeker automatisch de mogelijkheid krijgt om zich in te schrijven voor een nieuwsbrief. Je kunt niemand hiertoe verplichten. Je

kunt mensen echter wel aanmoedigen zich in te schrijven door hen de voordelen te noemen.

Zo kun je bijvoorbeeld een gratis product of stukje informatie weg geven voor mensen die zich inschrijven voor je mailinglist. Vertel mensen daarbij hoe de gratis bonus hen zal helpen met het bereiken van hun doelen. Meer hierover in dit boek.

De basis en het doel van dit boek is je te leren hoe je een effectieve lijst opbouwt. Het doel van deze lijst is om mensen aan te moedigen en te enthousiasmeren om voordeel te halen uit de producten en diensten die je hen aanbiedt.

3. Simpele manieren om een lijst op te bouwen

Om groot te worden, moet je klein beginnen. Kleine kansen bieden doorgaans mogelijkheden tot groot succes. Het proces van het opbouwen van een lijst kan leiden tot groot succes, ongeacht de bedrijfstak waar je in zit. In dit hoofdstuk behandelen we een aantal simpele hulpmiddelen die je kunt gebruiken om je lijst op te bouwen.

Soms is het beste om te vertrouwen op de simpele tools en kleine mogelijkheden, wanneer je net begint. Je zult tijd over hebben om je business te laten groeien en je klantenkring op te bouwen, wanneer je de simpele stappen uit dit boek volgt.

Contacten inschrijvers

Een simpele manier om een lijst op te bouwen is door mensen zich te laten inschrijven voor je mailinglist en dit proces te automatiseren.

Opt-In leads