



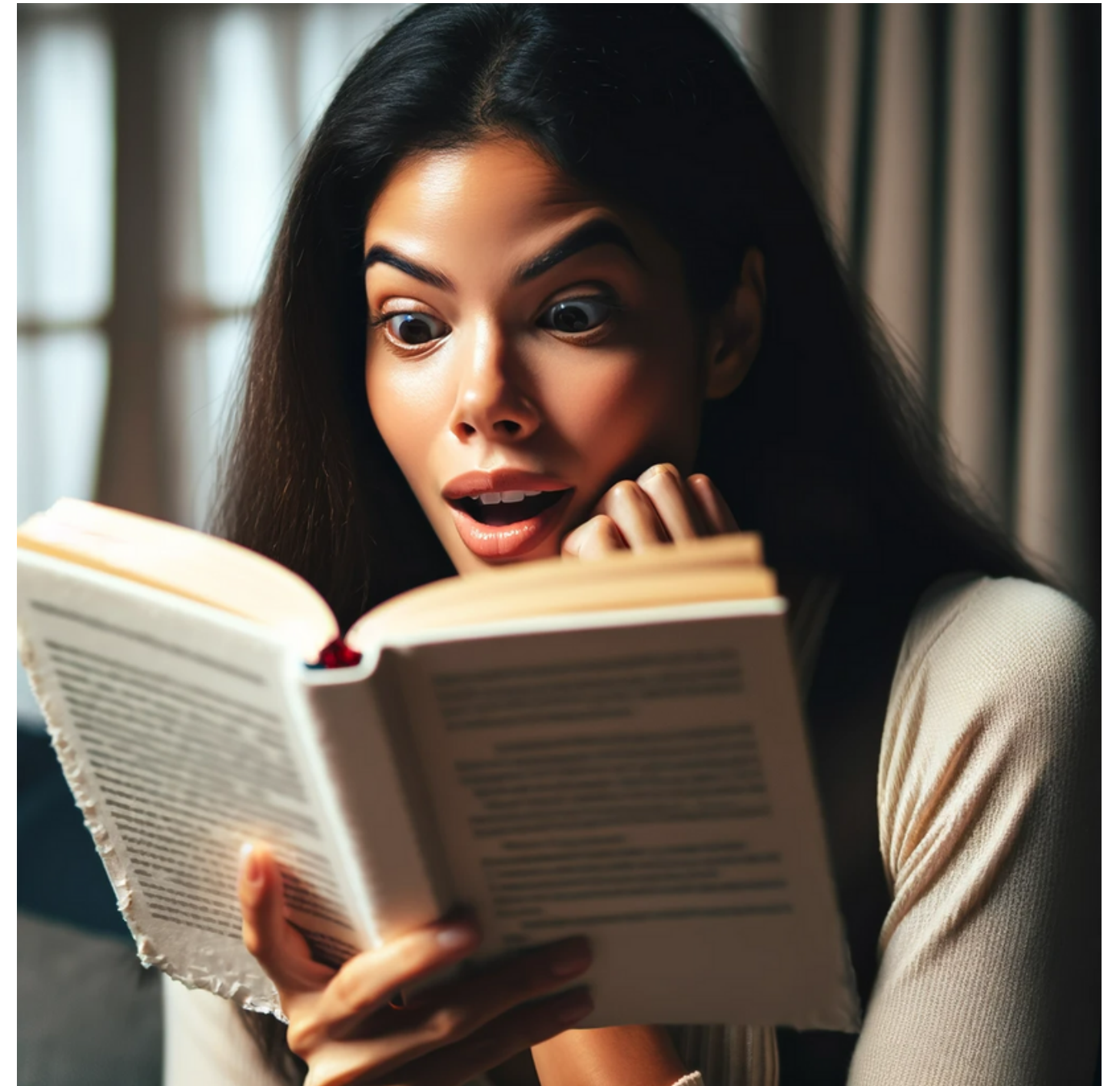
# Psychologie hinter effektiven Email- Eröffnern

# Das Ziel #1 des Email Eröffners:

**“Ich muss einfach wissen,  
wie es weitergeht.”**

Dazu brauchst du zwei Dinge:

[Relevanz] + [Neugier]



# 1. Relevanz:

Sprich konkretes Problem/Ergebnis an, dass Zielgruppe lösen/erreichen will.

# 2. Neugier:



Neugier = Der drang die Wissenslücke zu schließen.

# Für unsere Email Eröffnet heißt das:

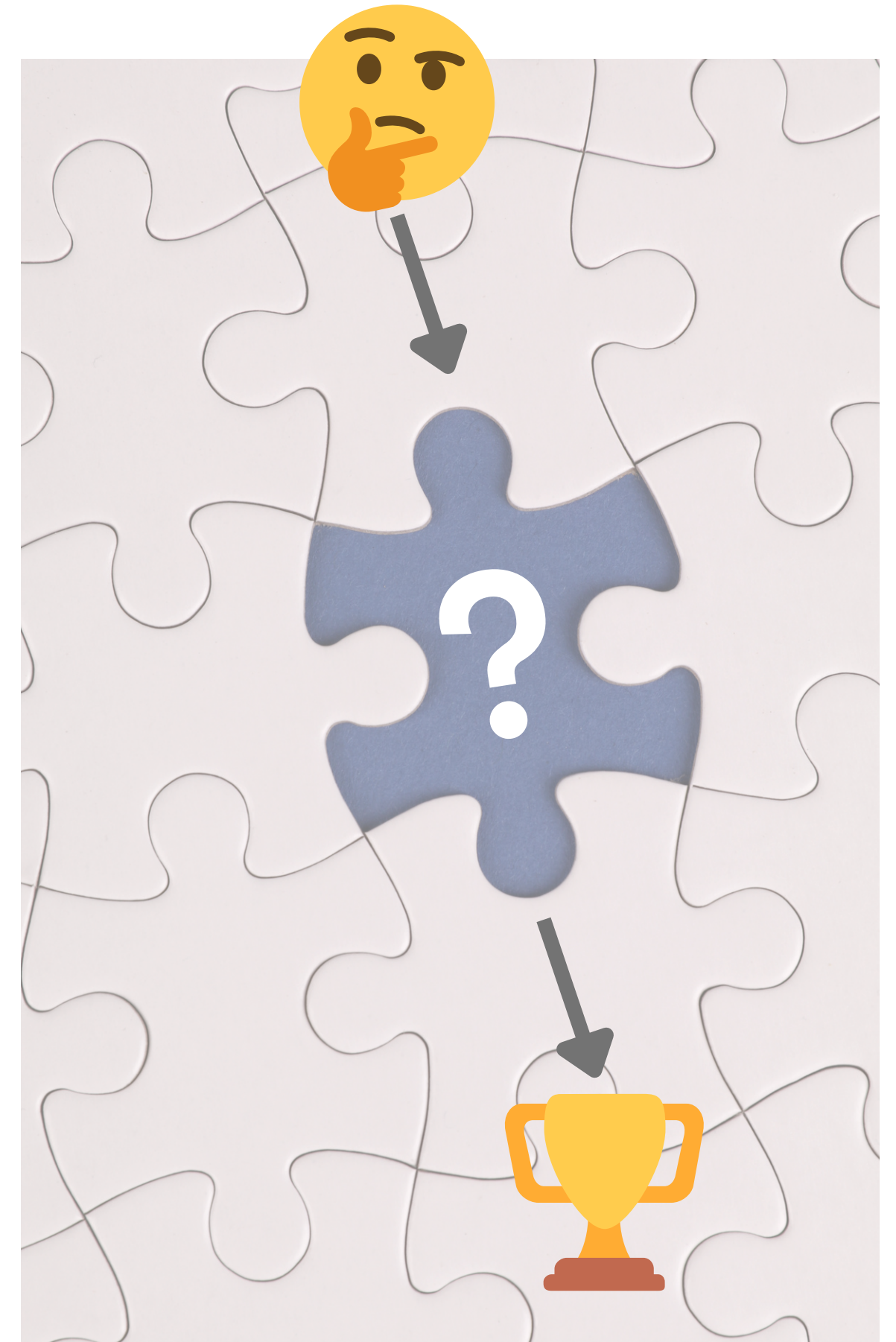


Deute an, dass eine Information enthüllt wird, welcher der Zielgruppe hilft, das Problem/Ergebnis schneller, einfacher, besser, anders zu lösen/zu erreichen.

# Für unsere Email Eröffnet heißt das:

Oder deute an, dass ein fehlendes Puzzleteil enthüllt wird, das sie für die Lösung/Erreichen des Problems/Ergebnisses brauchen.

Das fehlende Puzzleteil kann auch die Enthüllung der Ursache sein warum das Problem/Ergebnis nicht gelöst/erreicht wird.



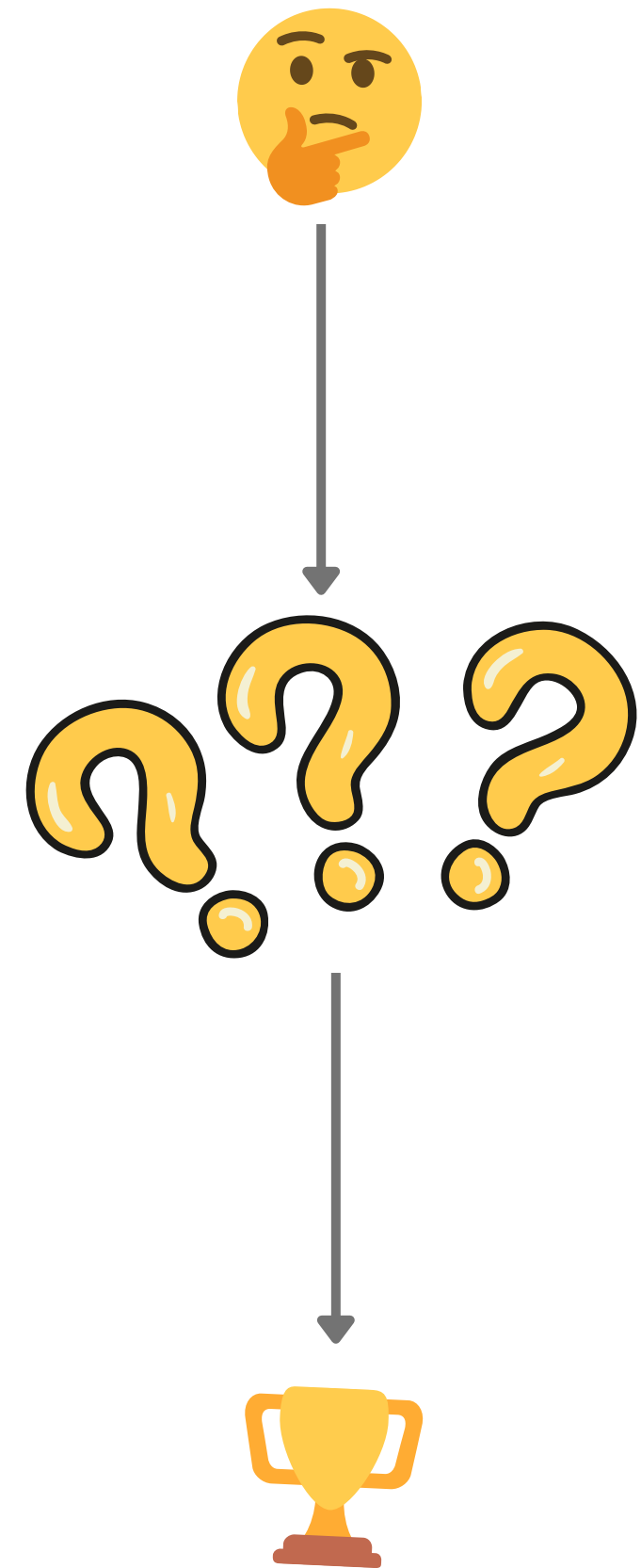
# Beispiel:

*Hallo Fabian,*

*du hast gute Verkaufs-Texte, aber  
deine Zielgruppe reagiert nicht darauf?*

*Keiner klickt. Keiner kauft. Keiner trägt  
sich ein. Keiner bucht Termin?*

*Die fehlende 'Reaktion' hat oft diese  
Ursache:*



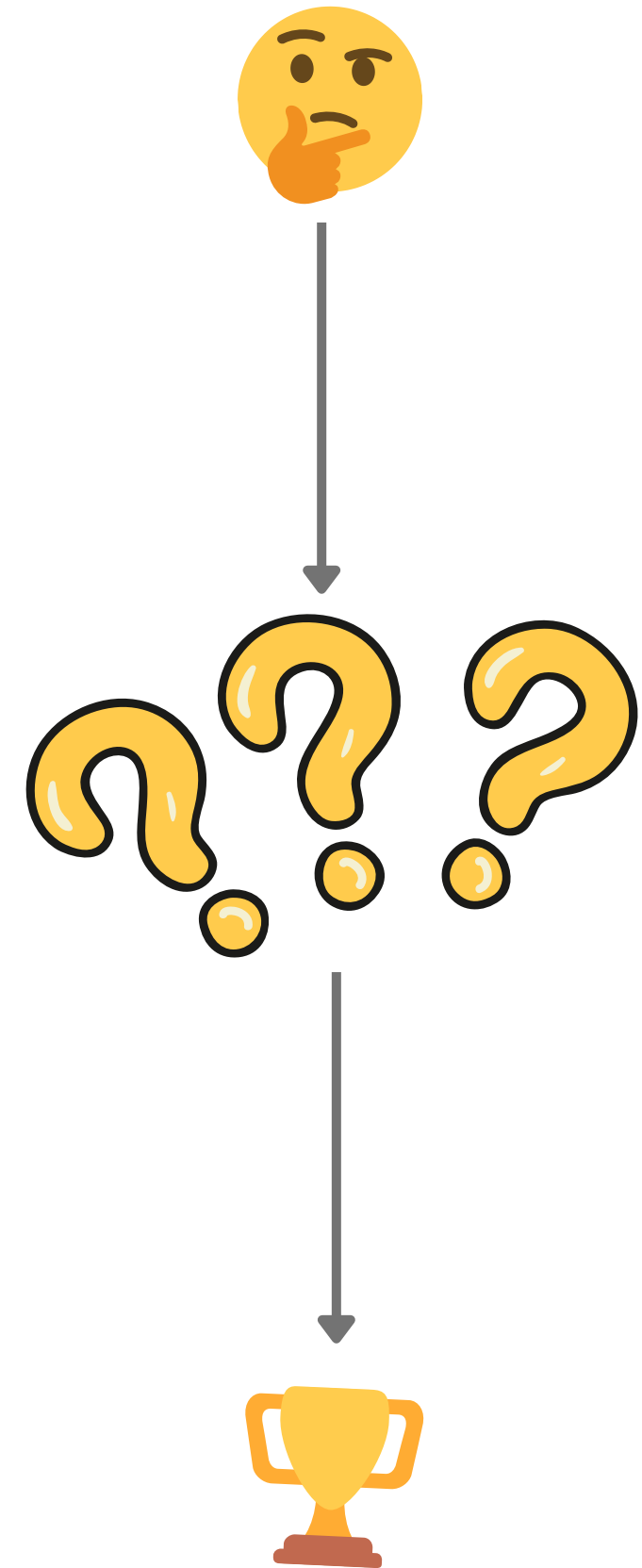
# Beispiel:

*Hallo Fabian,*

*was ist der wichtigste Satz deiner  
Emails?*

*Viele denken, es ist: 'Der Satz, der  
Leute zum Klicken auf den Link  
auffordert.'*

*Falsch.*



# Beispiel:

*Hallo Fabian,*

*für eines meiner ersten digitalen  
Produkte habe ich von der Idee bis  
zum Verkauf fast 8 Wochen gebraucht.*

*Heute geht das 4x schneller.*

