



Beispiel 2

“Erfolgs-Ursache Enthüllung”

Erfolgreiche E-Mail Struktur: "Erfolgs-Ursache Enthüllung"

Hi NAME,
meine E-Mail von letzter Woche hat 347% mehr Umsatz erzielt als die E-Mail davor.



Erwähne spezifisches Ergebnis, das zum Angebots-Thema passt.

Aber woran lag es bloß?

Die Öffnungsraten beider E-Mails waren ähnlich hoch...

Es kann also nicht allein am Text liegen.

Meine Fähigkeit, überzeugende E-Mail-Texte zu schreiben, war davor schon genauso gut.

Als ich tiefer in die Analyse eintauchte, stieß ich plötzlich auf etwas...

"Das ist es!"

Klar, ein guter E-Mail-Text ist wichtig, um Verkäufe zu erzielen.

Aber etwas ist noch viel entscheidender.

Mit dieser einen Sache kann sogar ein mittelmäßiger E-Mail-Text für überdurchschnittliche Verkäufe sorgen.

Fehlt dir jedoch dieses "gewisse Etwas"...

Dann kannst du noch so einen überzeugenden E-Mail-Text haben und wirst trotzdem von mangelnden Ergebnissen frustriert sein.

Es ist ein "X-Faktor".

Das sind die Elemente, die die Wirkung von E-Mails um das X-fache steigern können.

Und das, ohne etwas am Text ändern zu müssen.

Wie kannst du diesen X-Faktor für dich nutzen?

>>Mit meiner bewährten "Stand-Out Formel"

Viel Erfolg damit,
Fabian

Erfolgreiche E-Mail Struktur: "Erfolgs-Ursache Enthüllung"

Hi NAME,
meine E-Mail von letzter Woche hat 347% mehr Umsatz erzielt als die E-Mail davor.
Aber woran lag es bloß?
Die Öffnungsraten beider E-Mails waren ähnlich hoch...
Es kann also nicht allein am Text liegen.
Meine Fähigkeit, überzeugende E-Mail-Texte zu schreiben, war davor schon genauso gut.



Erwähne spezifisches Ergebnis, das zum Angebots-Thema passt.



Liste typische Annahmen auf, an die viele zuerst für den Grund denken, welcher das Ergebnis ermöglicht.

Als ich tiefer in die Analyse eintauchte, stieß ich plötzlich auf etwas...

"Das ist es!"

Klar, ein guter E-Mail-Text ist wichtig, um Verkäufe zu erzielen.

Aber etwas ist noch viel entscheidender.

Mit dieser einen Sache kann sogar ein mittelmäßiger E-Mail-Text für überdurchschnittliche Verkäufe sorgen.

Fehlt dir jedoch dieses "gewisse Etwas"...

Dann kannst du noch so einen überzeugenden E-Mail-Text haben und wirst trotzdem von mangelnden Ergebnissen frustriert sein.

Es ist ein "X-Faktor".

Das sind die Elemente, die die Wirkung von E-Mails um das X-fache steigern können.

Und das, ohne etwas am Text ändern zu müssen.

Wie kannst du diesen X-Faktor für dich nutzen?

>>Mit meiner bewährten "Stand-Out Formel"

Viel Erfolg damit,
Fabian

Erfolgreiche E-Mail Struktur: "Erfolgs-Ursache Enthüllung"

Hi NAME,

meine E-Mail von letzter Woche hat 347% mehr Umsatz erzielt als die E-Mail davor.

Aber woran lag es bloß?

Die Öffnungsraten beider E-Mails waren ähnlich hoch...

Es kann also nicht allein am Text liegen.

Meine Fähigkeit, überzeugende E-Mail-Texte zu schreiben, war davor schon genauso gut.

Als ich tiefer in die Analyse eintauchte, stieß ich plötzlich auf etwas...

"Das ist es!"

Klar, ein guter E-Mail-Text ist wichtig, um Verkäufe zu erzielen.

Aber etwas ist noch viel entscheidender.

Mit dieser einen Sache kann sogar ein mittelmäßiger E-Mail-Text für überdurchschnittliche Verkäufe sorgen.

Fehlt dir jedoch dieses "gewisse Etwas"...

Dann kannst du noch so einen überzeugenden E-Mail-Text haben und wirst trotzdem von mangelnden Ergebnissen frustriert sein.

Es ist ein "X-Faktor".

Das sind die Elemente, die die Wirkung von E-Mails um das X-fache steigern können.

Und das, ohne etwas am Text ändern zu müssen.

Wie kannst du diesen X-Faktor für dich nutzen?

>>Mit meiner bewährten "Stand-Out Formel"

Viel Erfolg damit,
Fabian

Erwähne spezifisches Ergebnis, das zum Angebots-Thema passt.

Liste typische Annahmen auf, an die viele zuerst für den Grund denken, welcher das Ergebnis ermöglicht.

Nenne Hauptnutzen, wenn man den Erfolgsmechanismus kennt, und den Nachteil, wenn nicht.

Erfolgreiche E-Mail Struktur: "Erfolgs-Ursache Enthüllung"

Hi NAME,

meine E-Mail von letzter Woche hat 347% mehr Umsatz erzielt als die E-Mail davor.

Aber woran lag es bloß?

Die Öffnungsraten beider E-Mails waren ähnlich hoch...

Es kann also nicht allein am Text liegen.

Meine Fähigkeit, überzeugende E-Mail-Texte zu schreiben, war davor schon genauso gut.

Als ich tiefer in die Analyse eintauchte, stieß ich plötzlich auf etwas...

"Das ist es!"

Klar, ein guter E-Mail-Text ist wichtig, um Verkäufe zu erzielen.

Aber etwas ist noch viel entscheidender.

Mit dieser einen Sache kann sogar ein mittelmäßiger E-Mail-Text für überdurchschnittliche Verkäufe sorgen.

Fehlt dir jedoch dieses "gewisse Etwas"...

Dann kannst du noch so einen überzeugenden E-Mail-Text haben und wirst trotzdem von mangelnden Ergebnissen frustriert sein.

Es ist ein "X-Faktor".

Das sind die Elemente, die die Wirkung von E-Mails um das X-fache steigern können.

Und das, ohne etwas am Text ändern zu müssen.

Wie kannst du diesen X-Faktor für dich nutzen?

[>>Mit meiner bewährten "Stand-Out Formel"](#)

Viel Erfolg damit,
Fabian

Erwähne spezifisches Ergebnis, das zum Angebots-Thema passt.

Liste typische Annahmen auf, an die viele zuerst für den Grund denken, welcher das Ergebnis ermöglicht.

Nenne Hauptnutzen, wenn man den Erfolgsmechanismus kennt, und den Nachteil, wenn nicht.

Enthülle die Hauptursache bzw. Mechanismus, der Erreichen des Ergebnis effektiver ermöglicht.

Erfolgreiche E-Mail Struktur: "Erfolgs-Ursache Enthüllung"

Hi NAME,

meine E-Mail von letzter Woche hat 347% mehr Umsatz erzielt als die E-Mail davor.

Aber woran lag es bloß?

Die Öffnungsraten beider E-Mails waren ähnlich hoch...

Es kann also nicht allein am Text liegen.

Meine Fähigkeit, überzeugende E-Mail-Texte zu schreiben, war davor schon genauso gut.

Als ich tiefer in die Analyse eintauchte, stieß ich plötzlich auf etwas...

"Das ist es!"

Klar, ein guter E-Mail-Text ist wichtig, um Verkäufe zu erzielen.

Aber etwas ist noch viel entscheidender.

Mit dieser einen Sache kann sogar ein mittelmäßiger E-Mail-Text für überdurchschnittliche Verkäufe sorgen.

Fehlt dir jedoch dieses "gewisse Etwas"...

Dann kannst du noch so einen überzeugenden E-Mail-Text haben und wirst trotzdem von mangelnden Ergebnissen frustriert sein.

Es ist ein "X-Faktor".

Das sind die Elemente, die die Wirkung von E-Mails um das X-fache steigern können.

Und das, ohne etwas am Text ändern zu müssen.

Wie kannst du diesen X-Faktor für dich nutzen?

>>Mit meiner bewährten "Stand-Out Formel"

Viel Erfolg damit,
Fabian

Erwähne spezifisches Ergebnis, das zum Angebots-Thema passt.

Liste typische Annahmen auf, an die viele zuerst für den Grund denken, welcher das Ergebnis ermöglicht.

Nenne Hauptnutzen, wenn man den Erfolgsmechanismus kennt, und den Nachteil, wenn nicht.

Enthülle die Hauptursache bzw. Mechanismus, der Erreichen des Ergebnis effektiver ermöglicht.

Wie kannst du diesen „Erfolgsmechanismus“ für dich nutzen? -> Call-To-Action