

Selg mer med nyhetsbrev

med Torill Bye Wilhelmsen



Lær

- ▶ Hvorfor nyhetsbrev er den eneste kanalen du har full kontroll over når du vil nå kundene med et salgsbudskap.
- ▶ Hvorfor nyhetsbrev virker selv om "alle" føler at innboksen er full.
- ▶ Hva du skal skrive om for å treffe din målgruppe.

Du får også tips om det tekniske, som hvilke programmer du trenger for å komme i gang.

...og hva er egentlig de vanligste tabbene?



Hva vil du
oppnå med
nyhetsbrev?

Hva er det og hvorfor virker det så bra?



Bedrifter som
sender nyhetsbrev
omsetter for 447%
mer enn andre

Bransjeundersøkelse gjennomført av ConvertKit.

Epostmarkedsføring
handler om å utvikle
forholdet mellom bedriften
og kunden, slik at kunden
tar stegene fra *interessert* til
investert i sin kjøpsprosess

Hvem passer epostmarkedsføring for?

- **Alle bedrifter** som har noe å selge; Produkter, tjenester, opplevelser - i alle bransjer.
- Målgruppen kan være andre **bedrifter, private kunder og det offentlige** (B2B, B2C)
- Spesielt godt egnet dersom det **tar litt tid for kundene** dine å bestemme seg for å gjøre et kjøp (de går gjennom en kjøpsprosess).
- Bedriftseiere som vil **sove godt om natta** fordi de eier salgskanalen selv og ikke baserer seg på kanaler de ikke har noen som helst kontroll over.

Hvorfor virker epost-markedsføring?

- **Epost har størst rekkevidde.**
- Nyhetsbrev når fram og blir sett. **90%** blir levert i innboksen, mens **2-6%** av Facebook-fans ser oppdateringer.
- Epost konverterer potensielle kunder til kunder. Det er **6 ganger** mer sannsynlig at noen besøker nettsiden din fra et nyhetsbrev, enn gjennom sosiale medier.

Hvorfor virker epost-markedsføring?

- Epost er den mest effektive markedsføringskanalen målt i Return on Investment, med 3800% ROI.
- Epost er kundenes foretrukne kommunikasjons-kanal.
- **Bedriften eier kontakten med kunden selv!**
- Epostmarkedsføring har vokst konstant siden starten i 1978 og er en langsiktig investering som vil lønne seg nå og i framtida.

Epost er favoritt-
kanalen til
millennials-
generasjonen

Chris Brogan, Digital Commerce Summit

Hvordan kan nyhetsbrev øke lønnsomheten?

- Du når kundene når **DU** vil treffe dem med et salgsbudskap
- Bygge opp en epostliste med potensielle kunder —> du får *flere kunder* når du har noe nytt å selge eller en kampanje
- Holde kontakten over tid —> *øker gjenkjøpet og lojaliteten*
- Reduserer tida du bruker på generell markedsføring av bedriften i sosiale medier —> *frigjør tid til mer effektive salgsmetoder*
- Billigere enn betalt annonsering —> *senker kostnadene*
- **Enkelt å gjennomføre salgskampanjer!**

Hvis du **IKKE** sender
nyhetsbrev, hva gjør
du da hvis...

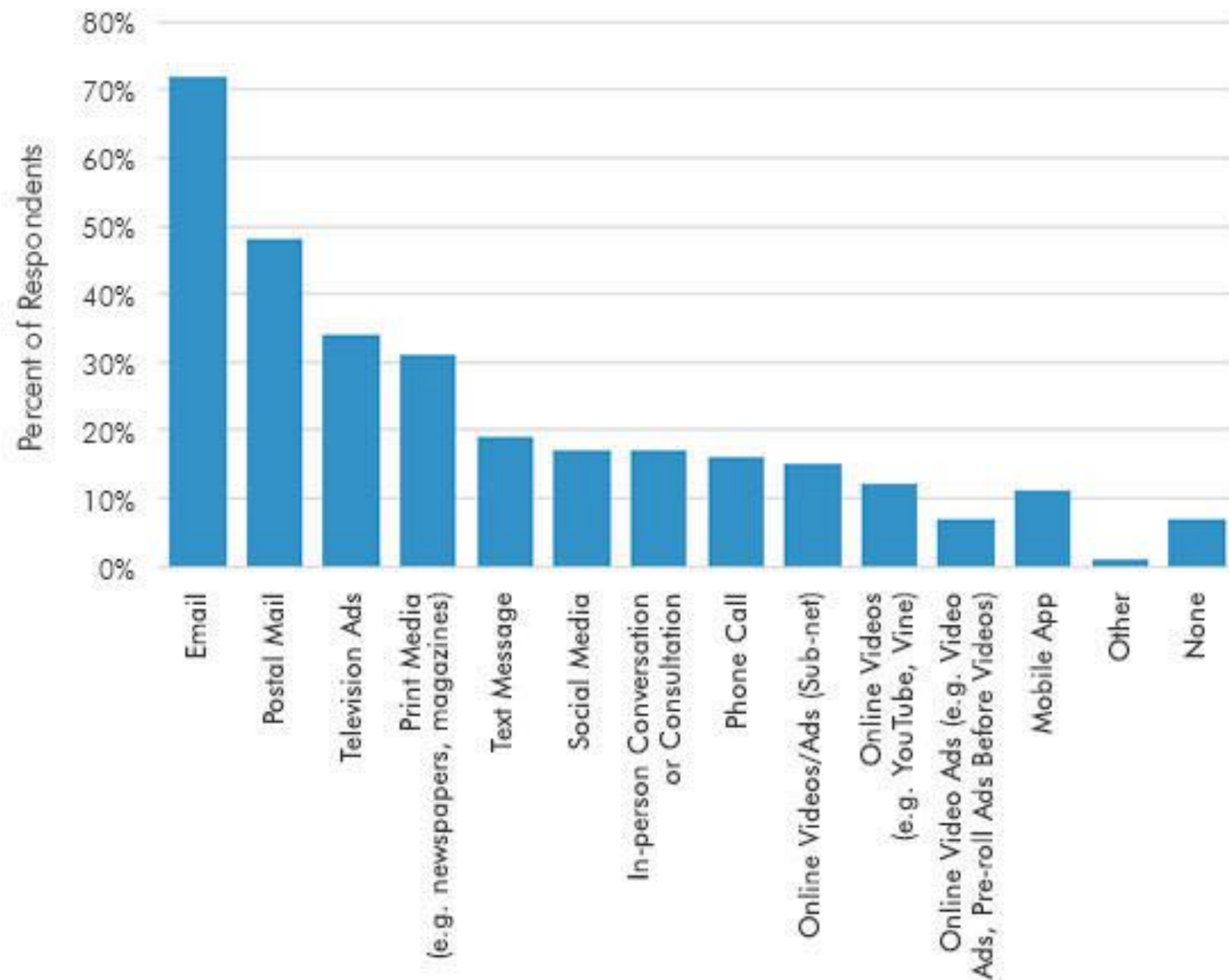
du har uflaks?

du bare bruker markedsførings-
kanaler du ikke har kontroll over,
og de endrer seg?

VIL DU HA LØNNSOMHET ELLER SYNLIGHET?

Fokuser på nyhetsbrev

+ maks **2** kanaler til



One of the biggest mistakes I made as a blogger and business owner was not starting an email list right from the start.

Pat Flynn, SmartPassiveIncome

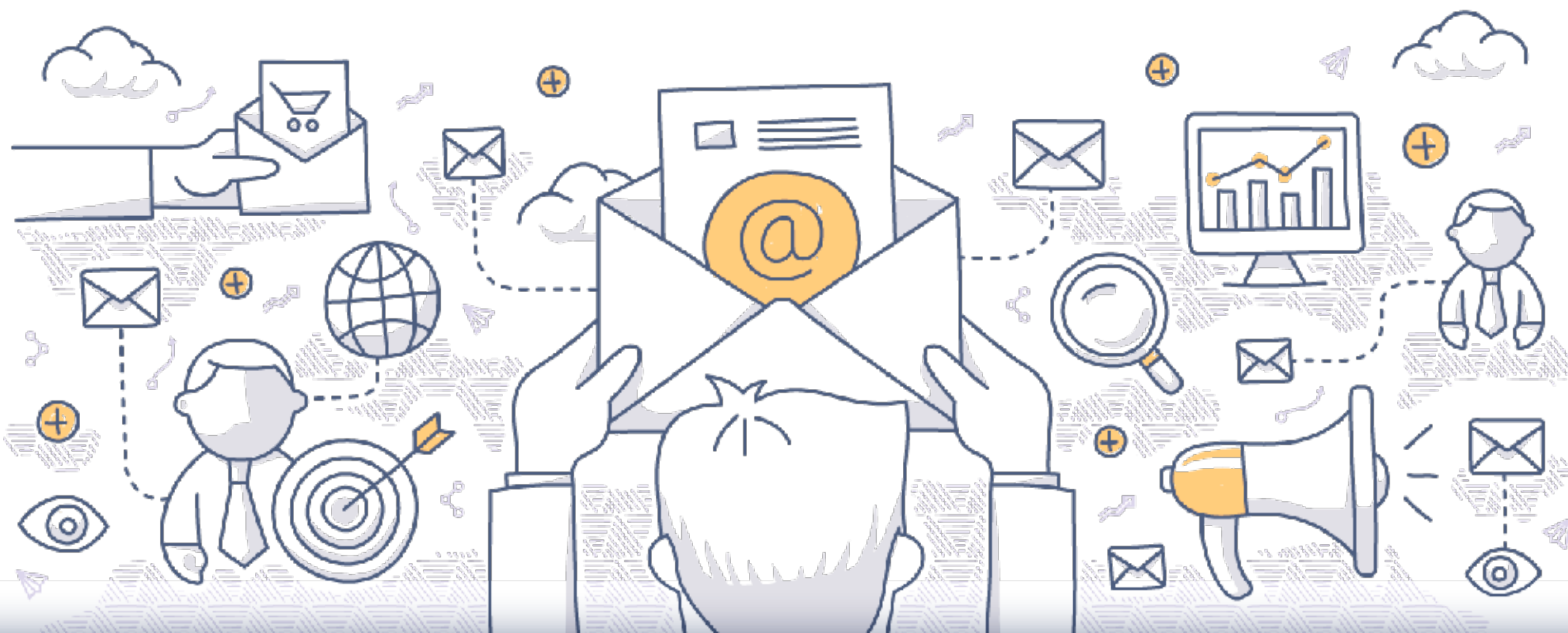
6 pinlige fallgruver

+ 1 viktig endring

- 1) Ikke sende salgsepost i det hele tatt! Sende epost til folk du ikke har tillatelse til å markedsføre bedriften til.
- 2) Bruke din vanlige epostklient til å sende markedsførings-epost til mange kunder av gangen.
- 3) Administrere lesernes ønsker om å melde seg på og av manuelt, og ikke automatisk.
- 4) Send innholdet som et pdf-vedlegg, eller ikke tilpasse det til de 50% som leser epost på smarttelefon.
- 5) Bryte åndsverksloven ved å stjele bilder, tekst og sitater - selv om du oppgir kilden må du innhente rettigheter til å bruke andres verk enten det er tekst, bilder eller video.
- 6) Tro at nyhetsbrevet bare handler om bedriften din, og ikke om kundens liv og behov

Nye personvernregler (fra 25. mai 2018) se <https://www.datatilsynet.no/>

Hva skal du skrive om?



Hva skal du skrive om?

Nyhetsbrevet handler om relasjonen mellom bedriften og kunden, og skal hjelpe dette forholdet til å ta mange steg videre.

Kort fortalt må du koordinere to ting: **Hvor er kunden i sin kjøpsprosess, og hvor er bedriften i salgsprosessen?**

Spørsmål du kan stille deg:

- Hva er viktig og relevant for leseren nå? Hva vil den potensielle kunden oppnå og hvordan du kan hjelpe dem med det?
- Hva er viktig for bedriften nå? Hva trenger leseren å vite nå for å flyttes ett steg nærmere et kjøp?

Typer innhold som skaper bevegelse

- Engasjerende historier!
- Spørreundersøkelser, quiz, konkurranser, utfordringer
- Introdusere nye produkter og tjenester
- Meninger med relevans til nyhetsbildet eller diskusjoner i bransjen
- Lærerikt innhold i ulike formater (video, lyd, pdf)
- Glimt bak kulissene i bedriften, gjerne med humor - for å skape relasjoner
- Case-studier (møt en fornøyd kunde som har oppnådd XYZ)
- Link til bloggartikler på egen nettside
- Noe artig og uventet - bare for moro skyld!
- Egne spalter med gode tips (Dingser&apper)
- Sammendrag og oversikter (f.eks. alle frokostmøtene som foregår i Oslo)
- Din fortelling: Hvorfor driver du med det du gjør?
- Bedriftens brand story
- Nyheter som er relevante for kunden
- Gode tilbud, restplasser, eksklusive muligheter for abonnenter

Overskriften er det viktigste!

Reklame



I dag

- | | | |
|---|---------------------------------|--|
|  | Nikki Elledge Brown | re: your link for tomorrow's call – It's time to use your voice with all caps CONFIDENCE, Torill. If y... |
|  | Smakfulle sjokoladegaver | Bestill påskeegg til dine ansatte i dag. Påsken er her raskere en du tror – Påskeegg Gi de ansa... |
|  | Apotek 1 | Nye tilbud med 30 - 50% på hudpleie – Halv pris på alle håndkremer Vis webversjon Se alle våre ... |
|  | Bluum | ♥ Sjekk mødrenes tips til babyklær, greia med bæring og trendy babystrikk! – Les webversjon ... |

I går

- | | | |
|---|---------------|---|
|  | Libero | Slik oppdages svangerskapsforgiftning – De vanligste tegnene ved kontroll hos jordmor Klikk her... |
|---|---------------|---|

Vil du lære om blanding og bruk av linoljemaling?

Blande malingen selv? Er det noen vits i det, lurер du kanskje.



#metoo-kampanjen fortsetter å rulle over verden, og jeg tenkte at det hadde vært interessant å se på det i et atferdsvitenskapelig og evolusjonært perspektiv.

Atferd blir forsterka, sier man i atferdsvitenskapen. Altså en type **atferd**, som eksempel å ha sex, produserer noen stimuli som gjør det forsterkende å drive med. Det betyr at du har lyst å gjøre det igjen i liknende situasjoner. Så neste gang det er muligheter for å ha sex, så vil du forsøke å oppnå den samme type forsterkning som du oppnådde sist. Belønning, sies det ofte i dagligtalen.

Forsterkeren kan være orgasme, nytelse, nærhet, kjemiske bobler, dopamin, serotonin, oxytocin eller andre hormoner som utløses av selve sexakten.

Så, den sexen

Menneskets befolkning på jorda er omlag 7,5 milliard. Så det å ha sex er et fenomen som ikke går av moten. Og det sier seg selv at sex har vært hensiktsmessig



Slik merker du hjemmestrikket tøy
med navnelapper

Dette er et nyhetsbrev fra Skåppå Kunnskapspark AS.

[Les nyhetsbrevet i netteseren](#)



Skåppå Kunnskapspark AS er et regionalt selskap som jobber for bedrifter som ønsker lønnsom vekst, utvikling og innovasjon. Vårt fokus er på å hjelpe gründere og bedrifter som vil øke lønnsomheten, utvikle ny forretning i det eksisterende næringslivet, samt øke kompetansenivået i næringslivet. Våre ansatte har bred og sammensatt kompetanse på vekst, utvikling og innovasjon. Skåppå er tilstede i hele Gudbrandsdalen med kontorer på Lillehammer, Vinstra og i Vågå.

Gratis foredrag: Selg mer med nyhetsbrev

Interessert i digitalt salg, eller har organisasjonen din et viktig budskap du vil skape engasjement rundt? Ønsker du å lære

hvordan du kan øke salget og engasjementet med nyhetsbrev? Da er du i målgruppen for ukens KUNNSKAPSBETA!

Lær:

- Hvorfor nyhetsbrev er den eneste kanalen du har full kontroll over når du vil nå kundene med et salgsbudskap.
- Hvorfor nyhetsbrev virker selv om "alle" føler at innboksen er full.
- Hva du skal skrive om for å treffe din målgruppe.



Foto: [Trasti & Trine](#)

Norsk Økoturisme

Visste du at sertifiseringsordningen [Norsk Økoturisme](#) driftes av HANEN? Norsk Økoturisme bygger på [7 grunnleggende prinsipper](#), som ivaretar internasjonale mål for økoturisme anbefalt av FN og Den Internasjonale Økoturismeforeningen. Kort oppsummert kan vi si at sertifiserte økoturismebedrifter tilbvr natur- og



Celebrate V-Day with Farm-Fresh Flowers

The Bouqs has officially raised the Valentine's Day bar with handcrafted flower arrangements that will make your love feel the love. Put a smile on their face with classic red roses, make their jaw drop with unexpected tropical buds, or send dreamy vibes with a pastel-hued bouquet. Get **15% off**.

[Choose your Bouq](#)

The Valentine's Day Collection

Valentine's Day is all about displaying your love and appreciation. Our new Valentine's Day collection provides you with a great selection of vibrant and elegant Bouqs to send to that special someone.

Farm Fresh, Simple Pricing & Free Delivery*



Save 15% at checkout with code: **UMVDAY15**



Hey there Torill! --

This special announcement is going out to the entire WDS community -- we hope you're well. The 8th(!) chapter of WDS is just around the corner, and the date for the final round of tickets has been set.

Will we see you this summer in Portland for WDS 2018?

Humoristisk sommerhilsen fra fraværsassistenten

Dagens humorvarsel: Den høyst imaginære, satiriske fraværsassistenten s

- KOM PÅ JOBB! befalte Torill med streng stemme.

Det er mulig den eksakte ordlyden var "*har du mulighet til å jobbe noen dager med batteriene før gründerkursene i høst?*", men jeg hørte bare imperativ-versjonen av fraværsassistent Herr Mann, IKKE en robot. Makaan!

Uansett, jeg er nå påført den usigelige smerte å vokte en vanligvis utemmet

Det ergrer meg mer enn jeg kan få gitt uttrykk for. I denne mikroskopiske omgang av en sjefete Wilhelmsen og undertegnede (og noen andre som hjelper til med å løse mitt så de glemmer vi i denne sammenhengen), har altså bemanningssituasjonen nå kommet på punkt.

Mens alt jeg vil er dra til kursenteret i Sveits og drikke den sursøte drinken

Gode råd er ikke dyre

- det er enkelt å lykkes!

- Lytt: Det handler ikke om deg, men om dem!
- Strategi: Ha en innholdsplan så du vet hva du vil oppnå med innholdet du sender ut til enhver tid.
- Lovlighet: Hold deg til markedsføringsloven og personvernloven
- Frekvens: Send ut nyhetsbrev **jevnlig**
- Målretting: Lag kampanjer med mål om å selge ett bestemt produkt
- Troverdighet: Ha integriteten i behold, vær kreativ og mål deg mot egne resultater/data.

Programmer for å sende profesjonelle nyhetsbrev

- ConvertKit, Ontraport, MailerLite, Infusionsoft, Drip, MadMimi, Aweber, ActiveCampaign, Mailchimp
- Trenger du hjelp til å velge?

The background is a light green surface with a pattern of various business and communication icons. These include envelopes, a globe, a target with an arrow, a person in a suit, an '@' symbol, a magnifying glass, a lightbulb, and a handshake. The icons are drawn in a simple, line-art style.

Gratis guide

(Last den ned, du finner den under videoen
med dette foredraget)

Jeg har skrevet meg på
mange nyhetsbrev i min tid,
men ditt er ett av få som
ikke slettes uåpnet fra
innboksen eller som jeg
melder meg av.

Solveig Petch

Spørsmål?

Kontakt Fjellflyt på post@fjellflyt.no

LYKKE TIL med nyhetsbrevet til bedriften

Tida du bruker på dette vil lønne seg!

