



Ideeën voor e-mailonderwerpen

E-mailmarketing is nog steeds één van de meest effectieve manieren om van geïnteresseerden, klanten te maken. Maak er echter geen nieuwsbrieven van, maar haak steeds in op een interessant en relevant onderwerp voor jouw specifieke doelgroep. En hou het ook bij 1 (klein) onderwerp. Dat vinden mensen fijn, en goed te bevatten.

Hieronder ontvang je daarom al 50 ideeën voor een e-mail. Maar eerst 3 tips om te zorgen dat je onderwerpregel aantrekkelijk wordt, want dát is de trigger voor mensen om hem te openen.



Tip 1

Besteed aandacht aan de onderwerpregel en vraag je af: wat maakt mensen nieuwsgierig, of wekt de interesse om de e-mail snel te openen en te lezen? Hoe persoonlijker, hoe meer connectie er ontstaat.



Tip 2

Zorg ervoor dat het onderwerp niet langer is dan 30 - 50 tekens. Zo wordt het onderwerp ook compleet op een mobiel weergegeven.



Tip 3

Vermijd de spamfolder door overmatig gebruik van hoofdletters, uitroeptekens of andere toevoegingen. Maak het niet te commercieel en te schreeuwerig.

50 ideeën

Hieronder deel ik 50 ideeën voor e-mails, uiteraard is het aan jou om dit wel in de context te brengen waardoor het relevant wordt voor jouw doelgroep. Het is mijn doel om je hiermee aan leuke (afwisselende) haakjes te helpen voor jouw e-mailmarketing.

- 1 Vragen van klanten beantwoorden
- 2 Wijze les van oma/familielid
- 3 Anekdote van je kind
- 4 Wat vond jij als kind leuk (en zie je nu terug in jouw beroep)
- 5 Een mooi klantverhaal (uiteraard anoniem)
- 6 Feiten en fabels
- 7 Een denkpatroon van jouw klanten (die jij kunt ombuigen)
- 8 Een boek dat jij hebt gelezen (of fragment eruit)
- 9 Een fragment uit een lied
- 10 Een fragment uit een gedicht
- 11 Een quote
- 12 Een ergernis in jouw vak (of het 'zorgsysteem')
- 13 Een actuele gebeurtenis op tv/krant/journaal
- 14 Een achtergrond artikel dat jou positief/negatief triggerde
- 15 Een vraag die jouw klanten nooit stellen, maar wel zouden moeten doen
- 16 Een wetenswaardigheid over jezelf dat mensen doet verbazen
- 17 Een mooi/dankbaar moment in je werk
- 18 Aankondiging webinar/workshop
- 19 Sluitingsdatum inschrijving webinar/workshop o.i.d.
- 20 Een kadootje (als je bijv. een nieuwe weggever hebt gemaakt)



- 21 Een quiz
- 22 Een verrassend resultaat van een klant
- 23 Een gevleugelde uitspraak in jouw familie of tussen collega's (vakgebied)
- 24 Een cliché dat juist wel of niet waar blijkt te zijn
- 25 Een zorg of pijn van jouw klant
- 26 Een verlangen van jouw klant (of grote wens)
- 27 De reden waarom jij dit werk bent gaan doen
- 28 Waar maak jij je boos over
- 29 Wat heb jij zelf als klant ervaren, bijv. in een hotel of in een hele andere context, en je doet dit daarom ook in jouw praktijk (of juist niet)
- 30 Een weetje over jouw werk, dat mensen vaak verrassend vinden
- 31 Iets over jouw fysieke praktijk wat mensen verrassend vinden of verbaasd over zijn
- 32 Een nieuw product of nieuwe dienst die je introduceert
- 33 Prijsverhoging (en nog tot x tijd de mogelijkheid om voor de huidige prijs af te nemen)
- 34 Kijkje achter de schermen (wat doe jij op een dag)
- 35 Stel een vraag
- 36 Stuur een enquête
- 37 Laat mensen iets winnen of ergens voor in aanmerking komen
- 38 Uitnodiging (gesprek, open dag, spreekuur, sessie)
- 39 Stappenplan
- 40 Hier geloof ik in ... (of juist niet). Even tegen de gevestigde orde aanduwen/visie delen

- 41 Raadseltje
- 42 Een hobbel die een klant moest nemen voordat hij/zij het besluit nam met jou in zee te gaan
- 43 Een fout waar jij veel van geleerd hebt
- 44 Referentiekader (wat mag iemand nou verwachten van ...)
- 45 Een misvatting in jouw vakgebied
- 46 Een verrassende review van een klant (en dan vooral gericht op jouw onderscheidende kenmerken)
- 47 Een zetje in de rug (wat heeft jouw klant nodig om een besluit te nemen)
- 48 Een confrontatie, schop onder de kont van jouw lezer/doelgroep
- 49 Interessante trends en ontwikkelingen
- 50 Wat jou blij maakt in het werk dat je doet.

