

NYHEDSBREVE

OUTSOURCING AF NYHEDSBREV UDSENDELSE

Pinkmarketing

Bispensgade 10, 3 sal tv

9000 Aalborg

www.pinkmarketing.dk



I rigtig mange tilfælde er nyhedsbrevene virksomhedens bedste mulighed for at skabe mersalg pr. eksisterende kunde. Sandheden er, at gentagne nyhedsbreve ikke alene hjælper dig til en god branding effekt, men også til en højere omsætning.

Har du ikke tid til at lave nyhedsbrevene selv, så lad mig hjælpe dig.

Jeg kan håndtere dine nyhedsbreve professionelt og dermed:

- Forbedre salget gennem dine nyhedsbreve
- Forbedre dit image overfor dine loyale kunder
- Forbedre besøgstallet til din hjemmeside
- Forbedre din konverteringsrate pr. nyhedsmail modtager

Hvad kan jeg praktisk gøre for dig:

- Udarbejdelse af layout og tekst samt billedbehandling
- Import af dine e-mail-adresser i vores system
- Udsendelse på fastsat dato og klokkeslæt
- Split-test af forskellige emne titler
- Rapportering af: antal åbnede/ikke åbnede/klikrate mv.
- Integration med Google Analytics

Hvad kræver samarbejdet af dig:

- Månedlig planlægning af tilbud der skal udsendes
- Månedlig eksportering af nye mailmodtagere

Antal udsendte nyhedsbreve

1 nyhedsbrev pr. måned
2 nyhedsbreve pr. måned
3 nyhedsbreve pr. måned
4 nyhedsbreve pr. måned

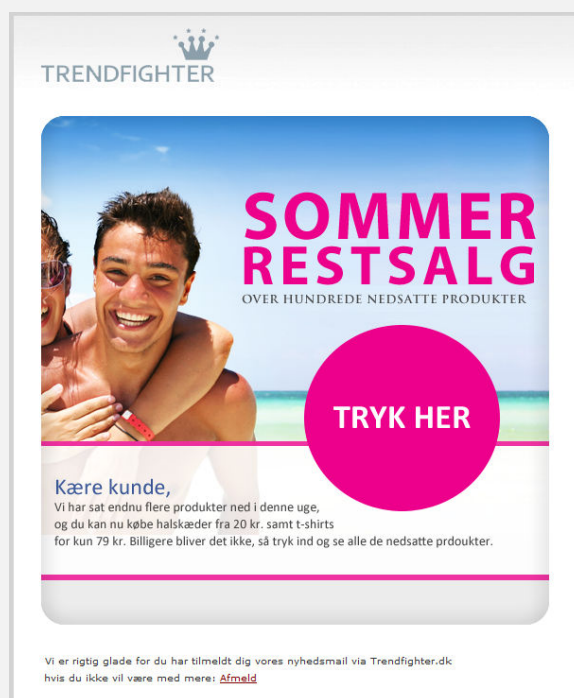
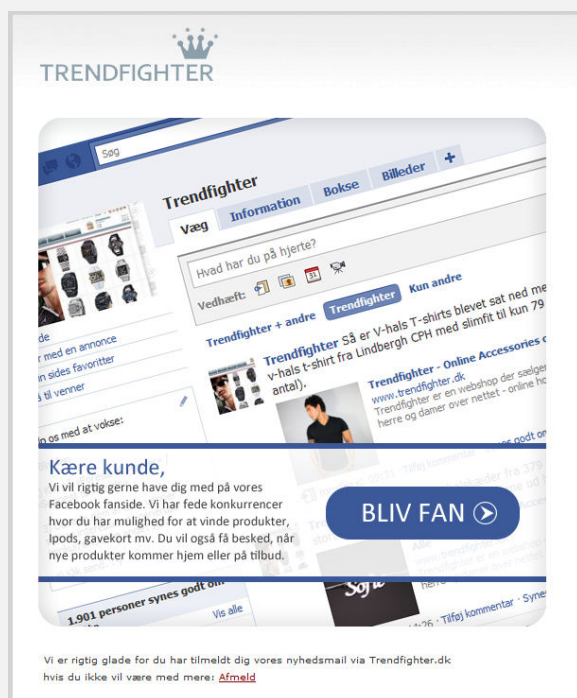
Pris

400 kr. + moms
800 kr. + moms
1200 kr. + moms
1600 kr. + moms

Binding

Minimum 6 måneder
Minimum 3 måneder
Minimum 2 måneder
Minimum 1 måned

Hvordan kunne et nyhedsbrev se ud:

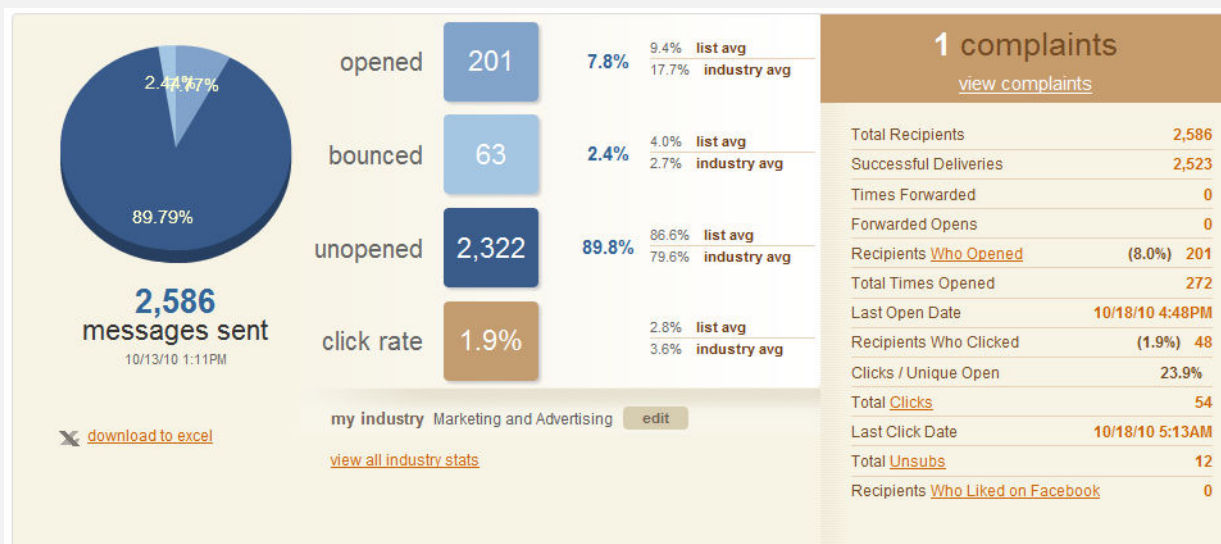


Hvordan fungere split-testing:

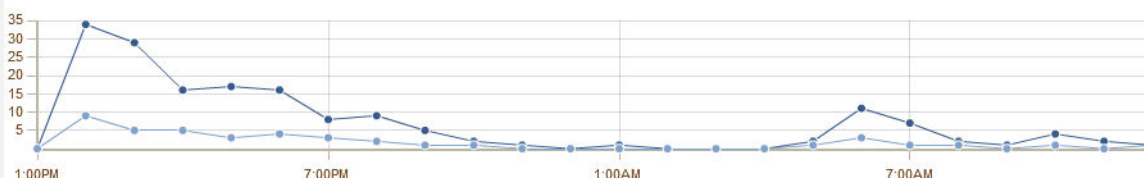
Hver eneste nyhedsbrev der bliver sendt ud bliver split-testet på 2 forskellige emne-titler for at sikre at fleste mulige åbner nyhedsbrevet og læser indholdet. Her udsendes de 2 eksempler til 20% af din nyhedsbrevsmottagere. De 2 nyhedsbreve splittes op mod hinanden og efter 2 timers udsendelse bliver vinderen udsendt til de resterende 80%.

A/B split subject line showdown!					
Nye Navnehalskæder på Hylterne - spar ...	Group A	✓		Group B	Danmark Største Udvalg af Navnehalskæd...
abuse complaints	0			0	abuse complaints
total recipients	259			259	total recipients
successful deliveries	254 (98.1%)	✓		(96.9%) 251	successful deliveries
bounces	5 (1.9%)			(3.1%) 8	bounces
recipients who opened	25 (9.8%)	✓		(6.8%) 17	recipients who opened
average times opened	1.3 time		✓	1.4 time	average times opened
total times opened	33	✓		23	total times opened
last open date	10/18/10 10:15AM			10/16/10 8:01PM	last open date
recipients who clicked	3 (1.2%)		✓	(2.4%) 6	recipients who clicked
unique URL/recipient clicks	3		✓	6	unique URL/recipient clicks
clicks/unique open	0.0%			0.0%	clicks/unique open
total clicks	3		✓	6	total clicks
last click date	10/13/10 4:00PM			10/16/10 8:02PM	last click date
times forwarded	0 (0.0%)			(0.0%) 0	times forwarded
forwarded opens	0			0	forwarded opens
unsubscribes	1			3	unsubscribes
view campaign 10/13/10 1:11PM	winner and open rate champion sent 10/13/10 1:11PM			nice try group B (loser)	view campaign 10/13/10 1:11PM

Herefter opstilles de endelige nøgletal, som du hver måned vil blive opdateret med i en rapport.



Opens & Clicks Over Time



Hvordan ser en månedlig rapport ud:

Hver måned sendes der en rapport til dig hvor der fremgår nøgletal for det enkelte nyhedsbrev. Dermed sikre du dig du har en nem oversigt over hvordan det enkelte nyhedsbrev har performet. Ønske du andre nøgletal kan dette også lade sig gøre.

	NYHEDSBREVE OVERSIGT					
MÅNED	MODTAGERE	STIGNING	ÅBNINGSRATE	STIGNING	KLIKRATE	STIGNING
JANUAR	3500	0,0 %	250	0,0 %	6	0,0 %
FEBRUAR	3750	6,7 %	300	16,7 %	6,2	3,2 %
MARTS	3800	1,3 %	315	4,8 %	6,4	3,1 %
APRIL	3815	0,4 %	330	4,5 %	6,8	5,9 %
MAJ	3915	2,6 %	380	13,2 %	7,2	5,6 %
JUNI	3930	0,4 %	399	4,8 %	7,4	2,7 %
JULI	4000	1,8 %	420	5,0 %	7,9	6,3 %
AUGUST	4100	2,4 %	433	3,0 %	8,2	3,7 %
SEPTEMBER	4288	4,4 %	470	7,9 %	8,4	2,4 %
OKTOBER	4450	3,6 %	480	2,1 %	8,9	5,6 %
NOVEMBER	4600	3,3 %	500	4,0 %	9,5	6,3 %
DECEMBER	4700	2,1 %	660	24,2 %	9,8	2,8 %

Bag om Pinkmarketing:

Jeg har adskillige års erfaringer med at starte, drive og markedsfører webshops med fokus på B2C-markedet.

Mit navn er René Sørensen, ejer af Pinkmarketing, jeg har arbejdet med online markedsføring siden 2006 hvor jeg har specialiseret mig i markedsføring af små og mellemstore websites gennem Google Adwords, Facebook Annoncering og E-mail marketing. Jeg administrerer til dagligt adskillige virksomheders online markedsføring på konsulentbasis, hvor min kernekompetence ligger i at opstille, spore og optimere online markedsførings kampagner for mine kunder.

Min målsætning er at blive din fortrukne marketing partner indenfor områderne Google Adwords, Facebook Annoncering og Nyhedsbrev Udsendelse. Visionen skal opnås ved at skabe flere dokumenterede konverteringer end du eller et andet marketing bureau har kunne før samtidig med at sikre en høj kundedialog før, under og efter at markedsføringen er blevet sat op.

Jeg har været med til at bygge websitet www.trendfighter.dk op fra bunden, hvor jeg har siddet indenfor alle områder indenfor daglig drift af webshop. Jeg har administreret store såvel som små websites online markedsføring på konsulent basis, hvor du under min [referencer](#) kan se hvem jeg har arbejdet for og stadig gør i dag. Jeg har ligeledes siddet i Vestas marketing afdeling i England, hvor jeg har siddet i deres salgs- og marketing team og deltaget aktivt i salg og markedsføring aktiviteter af deres vindmøller.

Jeg er uddannet på Aalborg Universitet, hvor jeg har en bachelorgrad indenfor HA, Erhvervsøkonomi, samt en Cand. Merc inden for International Virksomheds Økonomi. Mine uddannelser har givet mig en bred grundforståelse for hvordan forretningsverden fungerer nationalt såvel som internationalt, hvilket jeg dagligt bruger på Pinkmarketing.

Web: www.pinkmarketing.dk

Mail: info@pinkmarketing.dk

Telefon: +45 36 96 56 98



René Sørensen
Stifter af Pinkmarketing