

# New-Profits Consulting



Fotoquelle: [www.pixelio.de](http://www.pixelio.de) (Fotograf: RainerSturm)

## Neukundengewinnung per Newsletter

### Der Status Quo:

In über 90 % aller Haushalte existiert aktuell ein Internetanschluss. Und das Kaufverhalten sowie das Kommunikationsbedürfnis über das Internet nimmt immer noch von Jahr zu Jahr zu.

### Warum bauen Sie keinen eigenen Newsletter auf?

In fast allen Firmen kommt es entweder zu regelmäßigen Kundenkontakten oder es bestehen Optionen, auf einfachem Wege Interessenten zu gewinnen. Nutzen Sie die Chance, per Email Kontakt zu Ihren Kunden und Interessenten aufzunehmen und auf diese Art und Weise zusätzliche Umsätze zu generieren.

### Die Vorteile eines eigenen Newsletters:

- Sie erreichen fast zu 100 % Ihre bestehenden Kunden und Interessenten
- Über 50 % lesen erwünschte Newsletter intensiv
- Der Versand eines Newsletters verursacht keine Portokosten
- Sie können Sonderkonditionen und Angebote vermitteln, ohne Ihr Preisniveau im eigenen Geschäft zu verändern
- Sie bleiben im Gespräch
- Sie bekommen eine messbare und erfahrungsgemäß gute Resonanz

### Was kostet der Aufbau eines Newsletters?

Sofern Sie selbst die Email-Adressen Ihrer Kunden sammeln, können Sie über bestehende Internetsysteme grafisch anspruchsvolle Newsletter selbst gestalten und kostengünstig versenden. Alternativ können wir Ihnen einen Newsletter hierfür aufbauen. Die jährlichen Kosten liegen bei ca. 1.500,00 Euro zzgl. MwSt..

### Ab wann rechnet sich ein monatlicher / dreimonatlicher Newsletter?

Schon ab 100 Kunden-Adressen per Email rechnet sich ein Newsletter, da die Rücklaufquote bzgl. regionaler Angebote in vielen Bereichen bei 2-3 % liegt.

New-Profits Consulting \* Lenastr. 10 \* 32257 Bünde  
Telefon: 05223/4939917 oder 793131 – Telefax: 05223/4939916  
Email: [info@new-profits.de](mailto:info@new-profits.de) \* Homepage: [www.new-profits.de](http://www.new-profits.de)

Ihr kompetenter Partner für die Entwicklung und Realisierung von Akquise- und Sponsoringkonzepten