

VIJF SUPERTIPS

VAN MOSHI-TOSHI



► **Moshi-Toshi ontvangt veel feedback. Door deze reacties te inventariseren hebben wij helder in kaart gebracht welke strategieën succesvol zijn. Hieronder vindt u alvast vijf supertips om alles uit Moshi-Toshi te halen. En dat is heel wat!**

1 ZORG ERVOOR DAT UW ADRESBOEK GROEIT!

Probeer uw adresboek wekelijks te laten groeien. Er doen zich iedere dag opportuniteiten voor, dus benut die kansen! Stap één is natuurlijk het toevoegen van *Moshi-Toshi Smart Webforms™* aan uw website. Maar u kunt ook een inschrijfformulier op de balie leggen, een online prijsvraag uitschrijven of inschrijfformulieren met uw correspondentie meesturen. Train uzelf om kansen te spotten. Stel uzelf de target om maandelijks een x percentage nieuwe contactpersonen toe te voegen. Als u het wilt, lukt het! En onthoud: hoe meer mensen uw nieuwsbrieven lezen, hoe groter uw kans op commercieel succes.

2 BESTEED TIJD EN AANDACHT AAN IEDERE NIEUWSBRIEF

Moshi-Toshi biedt ongekennde tools. Maar de kracht van uw nieuwsbrief bepaalt u natuurlijk zelf. De extra aandacht die u in uw e-mailings investeert, betaalt zich zeker terug! Gunt u uzelf voldoende tijd om krachtige e-mailings samen te stellen? Is uw content pakkend genoeg? Verzamel de leukste nieuwtjes en aanbiedingen. Hoe meer tijd en aandacht u aan uw nieuwsbrieven besteedt, hoe meer mensen voor uw bedrijf kiezen!

3 ZORG VOOR EEN SCHOON ADRESBOEK

Eerste serie nieuwsbrieven verzonden? Misschien baalt u dan als mensen zich afmelden. Sommige bedrijven kiezen ervoor om de *opt-out* optie te laten vervallen. Een slecht idee! Maak het mensen juist makkelijk om zich aan en af te melden. En neem een herkenbare afmeld-link op. Een 'schoon' adresboek is enorm waardevol. Dus bouw een bestand van écht geïnteresseerde relaties op en maximaliseer uw kansen op extra omzet. Stel dat één op de tien lezers uw product of dienst afneemt: het is zeker mogelijk!

4 GEEF UW E-MAILING EEN PAKKENDE TITEL

Zorg er voor dat uw titel triggert. En de lezer uitnodigt om de e-mailing te openen! Door een persoonlijk tintje, of door een tipje van de sluier op te lichten 'plaagt' u de ontvanger! Kondig een spetterende aanbieding aan, maar laat altijd iets te raden over. Hoe beter uw onderwerp, hoe beter uw e-mailing wordt gelezen. "Nieuwsbrief Moshi-Toshi mei 2007" is niet wervend. "Moshi-Toshi tip 1: afbeeldingen en clipart invoegen!" is al stukken beter. Tip: schrijf verschillende onderwerptitels en kies de beste uit!

5 GELOOF IN DE KRACHT VAN MOSHI-TOSHI

Moshi-Toshi biedt ongekennde mogelijkheden om relaties persoonlijk te benaderen – zo betreft u ze direct bij uw organisatie en genereert u meer omzet! Het systeem moet een onlosmakelijk onderdeel van uw marketingmix worden. Maar u kunt Moshi-Toshi ook inzetten om uw medewerkers extra te motiveren. Een sprankelende personeelsnieuwsbrief vergroot commitment, zodat mensen graag een stapje extra zetten! Moshi-Toshi: de krachtigste relatietool !