

jedoch wahrscheinlich als spam. Das sammeln von E-Mail-Adressen auf irreführende Weise und die Verwendung dieser Adressen zum senden von Massen-E-Mails werden wahrscheinlich immer als spam angesehen.

Schließlich bieten message boards eine hervorragende Gelegenheit für Unternehmer, Kostenlose Werbung zu erhalten, wo die Mitglieder der Zielgruppe bemerken werden. Wenn die von Ihnen angebotenen Produkte und Dienstleistungen eine bestimmte Nische ansprechen, lohnt es sich, an message boards und online-Foren teilzunehmen, die sich auf Ihre Branche beziehen. Hier erhalten Sie eine große Anzahl von Internetnutzern, die möglicherweise Interesse an Ihren Produkten haben. Sie können erwägen, einen link zu Ihrem Unternehmen in Ihre Unterschrift aufzunehmen oder den link

gegebenenfalls für die Konversation zu veröffentlichen. Es sollte jedoch darauf geachtet werden, die Richtlinien des message Boards sorgfältig zu überprüfen, um sicherzustellen, dass Sie nichts unangemessenes tun. Diese Technik ist intelligentes marketing. Umgekehrt wird das Antworten auf jede Nachricht mit einem link zu Ihrer website, wenn Sie für die Konversation nicht relevant ist, wahrscheinlich von anderen Mitgliedern als spam interpretiert. Sobald Sie Ihre Beiträge als spam sehen, besuchen Sie Ihre website wahrscheinlich nicht mehr über die von Ihnen geposteten links.

***Effizientes
Marketing***

E-Mail

E-Mail-marketing wird schnell zu einer der beliebtesten Werbeformen im Internet. Dies liegt daran, dass das Konzept des E-Mail-Marketings viele deutliche Vorteile bietet. E-Mail-marketing hat jedoch auch einige Nachteile. In diesem Artikel werden wir die vor-und Nachteile des E-Mail-Marketings untersuchen und eine Vorstellung davon geben, wie eine effektive E-Mail-Marketingkampagne geplant und ausgeführt werden kann.

E-Mail-marketing hat sicherlich eine Reihe von einzigartigen Vorteilen gegenüber anderen Arten von marketing-sowohl online als auch offline. Vielleicht einer der wichtigsten Vorteile für E-Mail-marketing ist die Fähigkeit, ein globales Publikum mit minimalem Aufwand zu erreichen. Es ist sicherlich möglich, ein globales Publikum mit anderen Arten von Werbung zu erreichen, aber traditionelle Arten von

Werbung wie Fernsehen, radio und Printmedien sind nicht so effektiv, um potenzielle Kunden aus der ganzen Welt gleichzeitig zu erreichen.

Ein weiterer wichtiger Vorteil für E-Mail-marketing ist, dass es extrem erschwinglich ist. Dies ist von Bedeutung, da es viele andere Arten von marketing gibt, einschließlich internet-marketing, die deutlich teurer sind als E-Mail-marketing. Die mit E-Mail-marketing verbundenen Kosten sind minimal. Idealerweise haben Sie bereits eine Liste von E-Mail-Empfängern, die an Ihren Produkten und Dienstleistungen interessiert sind, sodass mit dem abrufen einer Liste von E-Mail-Adressen keine Kosten verbunden sind. Darüber hinaus sind die Kosten für den Versand von E-Mails minimal und können als Teil Ihrer regulären Betriebskosten angesehen werden. All diese Faktoren

machen E-Mail-marketing bereits äußerst profitabel.

Es gibt jedoch einige Kosten im E-Mail-marketing. Hauptsächlich sind dies die Kosten, die mit dem schreiben der anzeigen und dem erstellen der Grafiken verbunden sind, die die E-Mail-anzeigen begleiten. Dies erfordert die Einstellung eines Schreibers zum schreiben der Kopie für die Anzeige und eines Designers zum erstellen und implementieren der Grafiken. Die Kosten für diese Dienste variieren sehr stark, aber im Allgemeinen zahlen Sie mehr für erfahrenere Autoren und Designer. Dies liegt daran, dass erwartet wird, dass diese Autoren und Designer in der Lage sein werden, qualitativ hochwertigere arbeiten zu produzieren, als diejenigen mit weniger Erfahrung produzieren könnten.

Der offensichtlichste Nachteil des E-Mail-