



Warum ich keinen Autoresponder mehr verwende

Das Geld liegt in der Liste. Das ist eines dieser geflügelten Worte aller Internet Marketer. Das mag ja sein. Aber mein Spruch lautet: Das Geld liegt überall. Man muss es nur sehen.

Nachdem ich ein ganzes Jahr lang einen Follow Up Autoresponder verwendet hatte, habe ich mich im November dazu entschlossen dieses Abo nicht mehr weiter zu führen. Meine Beweggründe waren folgende:

ROI Return on Investment

Die Einnahmen die direkt auf den Einsatz des Autoresponders zurückzuführen waren standen in keinem Verhältnis dazu was mich das Abo im Jahr kostete.

Mühsamer Listenaufbau

Der Listenaufbau gestaltete sich extrem mühsam. Obwohl ich wirklich gute und sinnvolle Anreize gab sich in meinen Verteiler einzuschreiben konnten sich nur ein paar Dutzend dazu entschliessen.

Anmeldungen mit Wegwerf Adressen

Nicht nur ärgerlich sondern auch gefährlich. Anmeldungen mit E Mail Adressen die nach 48 Stunden nicht mehr gültig sind und nur noch Hard Bounces produzieren. Werden diese Hardbounces nicht entdeckt laufen Sie Gefahr des Spammings beschuldigt zu werden.

Psychologie des Users

Bestimmt haben auch Sie nicht nur eine sondern mehrere E Mail Adressen. Wahrscheinlich haben Sie sich eine davon reserviert um sich gelegentlich mal in einen Verteiler einzutragen. Vielleicht weil das kostenlose Ebook gerade Ihr Interesse geweckt hat. Nach der Lektüre des Ebooks oder nach dem Gratis E Mail Kurs verlieren Sie jedoch das Interesse daran.

Es ist ähnlich wie auf dem Basar. Nur weil Sie diese Lederbrieftasche etwas näher betrachtet haben, heisst das noch lange nicht dass Sie dem Händler gleich den Stand leer kaufen. Hand aufs Herz. Melden Sie sich aus einem Verteiler ab? Oder markieren Sie diese E Mails als Junk Mails?

Worum geht es bei dem ganzen?

Es gibt sehr wenige wirklich hochwertige lesenswerte Newsletter. Diejenigen auf die ich mich selber förmlich stürze stammen von Top Marketern wie Christoph Mogwitz oder Tobias Knoof.

Natürlich schadet es nichts eine Liste zu haben. Allerdings geht es in erster Linie darum Kontakte zu schaffen und nicht darum eine Liste zu bilden. Dabei werden hoch effektive Instrumente wie Artikel Marketing vernachlässigt oder ganz vergessen. Die Mitgliedschaft in einem Social Network wie Ning kann unter Umständen eine Alternative sein zu einem Autoresponder.

Social Media Marketing mit Facebook und Twitter

Darüber hinaus haben sich Plattformen wie Twitter und Facebook längst als Marketing Plattformen etabliert. Es ist schon beinahe schizophran was der Gesetzgeber alles vorschreibt bezüglich Double Opt In bei E Mails, wenn man bedenkt wieviel Werbung man bei Twitter um die Ohren gehauen bekommt.

Mein Fazit

Ich komme ganz gut ohne Autoresponder aus. Meine Umsätze leiden dadurch in keiner Weise. Im Gegenteil. Das Jahr des Tigers wird ein Rekordjahr werden. Und das ganz ohne Follow up Autoresponder.

Herzlichst

Ihr Daniel Steger

<http://www.mybook24.de>