

www.exzellente-newsletter.de

Newsletter für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg

- Sie geben einen interessanten Newsletter heraus?
- Sie möchten Ihren Newsletter gerne noch bekannter machen?
- Sie würden sich über eine schnell wachsende Anzahl Ihrer Abonnenten freuen?

Und das zu günstigen Preisen – oder sogar vollkommen kostenfrei?
Dann sind Sie bei <http://www.exzellente-newsletter.de> genau richtig.



Aber lassen Sie mich vorne beginnen und Ihnen kurz erzählen, wie es zu dieser Idee kam.

Mein Name ist Tina Kaiser, ich leite mit meinem Mann Stephan Kaiser zusammen das FinanzplanTeam. Unsere Webseite finden Sie unter: <http://www.mein-finanzbrief.de/index.htm>

Als wir im Jahr 2002 damit anfangen, unsere Dienstleistung via Internet anzubieten, wurde uns schnell klar, dass viele Abonnenten in seinem Newsletters zu haben, ein großes Marketingkapital ist.

Leider ist die damit verbundene Werbung sehr aufwändig. Wer keine eigene Werbung macht und mit dem Gedanken spielt, Newsletter Abonnenten zu kaufen, zahlt dafür oft eine Unmenge an Geld.

Von professionellen Anbietern, bei denen man E-Mail Adressen kaufen kann, werden pro Interessent nicht selten 1,00 bis 2,00 Euro verlangt. Was aber noch wichtiger ist: Diese gekauften Adressen haben oft bei weitem nicht die Qualität, die man sich wünscht.

Wir gehen deshalb einen anderen Weg und haben einen Newsletter-Pool eingerichtet, auf dem viele verschiedene Newsletter vertreten sind. Wenn Sie es sich gerne einmal ansehen möchten, hier der Link: <http://www.exzellente-newsletter.de>

Auf den Folgeseiten habe ich die Newsletter-Pool Idee beschrieben und bitte Sie um Ihr Feedback und um eine kurze Mitteilung, ob Sie auch gerne daran teilnehmen möchten,

Grüsse von

T. Kaiser

Mein - Finanzbrief
89547 Dettingen, Anhauser Straße 78
Umsatzsteuer-ID Nummer DE145576003

E-Mail unter: support@mein-finanzbrief.de
Internet: <http://www.mein-finanzbrief.de>

P.S. Der Newsletter-Pool erreicht (Stand 10/2009) bereits eine Abonnentenanzahl von mehr als 1.050.000

Für eilige Leser hier die Idee des Newsletter-Pools in Kurzform:

- Wer einen Newsletter herausgibt, möchte eine möglichst große Leserschaft erreichen. Deshalb ist Werbung für den eigenen Newsletter sehr wichtig.
- E-Mail-Adressen zu kaufen bringt nicht viel. Es ist teuer, die Qualität ist oftmals sehr schlecht. Kurz: Es bringt wenig oder nichts, für teures Geld E-Mail-Adressen einzukaufen.
- Der Newsletter-Pool von <http://www.exzellente-newsletter.de> ist ein Zusammenschluss von Newsletter-Anbietern, die qualitativ hochwertige Newsletter anbieten. Um Mitglied werden zu können, muss der Content also einen wirklichen Mehrwert darstellen.
- Sie als Herausgeber Ihres Newsletters weisen in Ihrem Newsletter darauf hin, das Sie Mitglied bei <http://www.exzellente-newsletter.de> sind und das dort auch weitere, interessante Newsletter bestellt werden können. Davon haben Sie zunächst nichts, denn Sie machen an dieser Stelle ja nur für die anderen Mitglieds-Newsletter Werbung.
- Auf der anderen Seite erscheint der Hinweis auf den Newsletter-Pool aber auch bei allen anderen Mitgliedern. Insgesamt wird der Pool so monatlich 740.000 Abonnenten zugänglich gemacht, denn jedes Mitglied weist in seinem Newsletter auf den Pool hin.
- Auf der Seite <http://www.exzellente-newsletter.de> ist Ihr Newsletter buchbar. Jeder Besucher, der durch einen anderen Anbieter auf den Newsletter-Pool aufmerksam wird, erfährt so auch von Ihrem Newsletter und kann diesen direkt bestellen.

Soweit also die Grundidee des Newsletter-Pools. Jedes Mitglied macht den Pool bekannter und damit steigt für alle Beteiligten die Abonnentenzahl.

Das ist uns sehr wichtig:

Ihre Adressen werden dem Newsletter-Pool NICHT zugänglich gemacht. Sie bleiben also da, wo sie hingehören: Bei Ihnen!

Sie veröffentlichen in Ihrem Newsletter lediglich Ihren persönlichen Link zu <http://www.exzellente-newsletter.de> – mit dem dann die über sie vermittelten Besucher gezählt werden.

Je mehr Besucher Sie zu <http://www.exzellente-newsletter.de> bringen, desto besser ist Ihr Newslitereintrag gelistet – das bedeutet: Er steht weiter oben auf der Startseite und in den einzelnen Rubriken.

Wir empfehlen Ihnen jetzt, wenn Ihnen die Idee des Newsletter-Pool gefällt, sich auch die genauen Erläuterungen durchzulesen. Wir haben versucht, hier auf möglichst alle Fragen eine Antwort zu geben.

Anforderungen an die Newsletter:

Die Themen der Newsletter sollen mit Lebensqualität, Erfolg, Zufriedenheit, effektivem Arbeiten, Aufbauendem und Hilfreichem für das tägliche Leben der Menschen zu tun haben. Auch Themen zu Finanz-Informationen, Beruf und Karriere sowie zu Computer und dem Internet sind vertreten. Es ist auch möglich, weitere Rubriken zu eröffnen.

Größe und Startdatum des Newsletter-Pools:

Wir sind am 15. November 2006 an den Start gegangen und hatten uns eine Anfangsausgabe aller dort versammelten Newsletter von 250.000 zum Ziel gesteckt. Aktuell sind über 740.000 Adressen im Newsletter-Pool vertreten.

Wie funktioniert der Newsletter-Pool?

Die Spielregeln sind einfach, fair und verständlich:

Jeder Newsletter im Newsletter-Pool hat die gleichen Chancen. Natürlich haben es Newsletter mit vielen Abonnenten leichter, einen der TOP 15 Plätze auf der ersten Seite zu erreichen als kleinere Newsletter. Das liegt in der Natur der Sache.

Es gibt sowohl eine Gesamtübersicht – auf der Startseite – wie eine Auswahl an Rubriken. Mittels dieser Rubriken kann sich ein Interessent gezielt das Interessensgebiet aussuchen, das ihn am meisten reizt.

Das ist für kleinere Newsletter wichtig: Auf diesen Rubrikseiten haben auch kleinere Newsletter eine gute Chance auf einen der ersten 15 Plätze der jeweiligen Seite 1 in der Rubrik.

Auf jeder Seite stehen 15 Newsletter. Sie erhalten einen persönlichen Link anhand dessen wir die Anzahl der über Ihren Link eingehenden Besucher zählen.

Die Newsletter werden – sowohl auf der Startseite und allen Folgeseiten – wie auch innerhalb der jeweiligen Rubrik nach der Anzahl der eingehenden Klicks sortiert, die Sie mittels Ihrem persönlichen Link erzeugen können.

Auf den Punkt gebracht: Jeder Anbieter im Newsletter-Pool macht durch die Einbindung seines persönlichen Links in seinem Newsletter Werbung für den Newsletter-Pool und damit für alle am Newsletter-Pool beteiligten Newsletter.

Dadurch profitieren alle gemeinsam voneinander und niemand ist auf kommerzielle Anbieter angewiesen, um mehr Abonnenten für seinen Newsletter zu gewinnen.

Wo bindet man seinen persönlichen Link ein – wie wirbt man am besten?

Am wichtigsten ist es, in jedem seiner Newsletter die man versendet, auf den Newsletter-Pool hinzuweisen. Wir machen das beispielsweise, indem wir in jedem Newsletter diesen Text mit aufnehmen:

Gut informiert sein ist Ihnen wichtig?

Wir als FinanzplanTeam sind nicht alleine in dem Bemühen, unseren LeserInnen gut aufbereitete und wertvolle Informationen bereitzustellen.

Weitere empfehlenswerte Newsletter zu diversen Themen wie Ziele, Zeit, Finanzen, Lernen und Leben finden Sie hier fein säuberlich sortiert:

<http://www.exzellente-newsletter.de/in.php?id=56>

Es hat sich bewährt, mindestens 350 Zeichen zu verwenden. Je mehr Besucher Sie für <http://www.exzellente-newsletter.de> gewinnen, desto weiter oben steht Ihr Newsletter.

Eine weitere Möglichkeit ist das Verlinken von Ihrer Webseite aus oder das Einbinden in Ihrer E-Mail Signatur. Auch diese Links werden gezählt. Sie müssen immer nur darauf achten, dass Sie auch wirklich Ihren persönlichen Link verwenden.

Richtig ist also beispielsweise: <http://www.exzellente-newsletter.de/in.php?id=56>

Fasch wäre es, nur auf die Webseite zu verweisen: <http://www.exzellente-newsletter.de> weil diese Links nicht Ihnen persönlich zugeordnet werden können.

Gibt es Besonderheiten?

Ja, die gibt es. Immer am Monatsanfang wird die Reihenfolge aller Newsletter im Pool neu sortiert. Dabei werden die Zahlen der letzten 30 Tage ausgewertet. Aufgrund dieser Auswertung geschieht dann folgendes:

1. Alle Newsletter werden in der Reihenfolge der durch Ihren persönlichen Link zustande gekommenen Besucher angeordnet. Es steht also derjenige auf Platz 1, der am meisten Besucher für <http://www.exzellente-newsletter.de> generiert hat.

Diese Platzierung bleibt dann bis zur nächsten Auswertung in 30 Tage bestehen. Somit profitieren diejenigen Newsletter, die viel mit Ihrem persönlichen Link für <http://www.exzellente-newsletter.de> werben und den Pool noch bekannter machen auch am meisten, denn je weiter oben Ihr Eintrag steht, desto öfter wird er erfahrungsgemäß auch angeklickt und ausgewählt.

2. Vermittelt ein Newsletter mehr als 30 Tage gar keinen Besucher, wird er solange nicht mehr angezeigt, bis wieder Besucher über seinen Link zu <http://www.exzellente-newsletter.de> zustande kommen. Diese Regelung sorgt dafür, dass diejenigen Anbieter die meisten Vorteile haben, die auch aktiv für den Newsletter-Pool werben.

„Schwarze Schafe“ – also Newsletter, die sich einmal bei uns eintragen und dann selbst nichts für den Newsletter-Pool tun, werden deshalb bei uns nicht glücklich :-)

3. Es gibt immer einen Newsletter des Tages bei uns, den wir in jeder E-Mail an neue Interessenten einblenden. Die 10 Newsletter, die in den letzten 30 Tagen die meisten Besucher gebracht haben, erhalten für einen oder mehrere Tage des Folgemonats diese begehrte (und kostenfreie) Werbung von uns geschenkt. Der Schlüssel lautet:

- Platz 1 ist 8 Tage lang der NEWSLETTER des Tages
- Platz 2 ist 6 Tage lang der NEWSLETTER des Tages
- Platz 3 ist 5 Tage lang der NEWSLETTER des Tages
- Platz 4 ist 3 Tage lang der NEWSLETTER des Tages
- Platz 5 ist 2 Tage lang der NEWSLETTER des Tages
- Platz 6 – 10 sind jeweils einen Tag lang der NEWSLETTER des Tages

Wie hoch sind die Kosten dieser Dauer-Werbe-Aktion?

Wir haben versucht, die Kosten möglichst niedrig zu halten, denn es soll ja schließlich eine echte Alternative zu kommerziellen Anbietern sein.

Trotzdem müssen auch wir einen kleinen Obolus von Ihnen erhalten. Die Programmierung der Webseite muss von uns bezahlt werden, der Server im Internet (übrigens ein eigener Server, kein ‚Massenhoster‘) kostet Geld und auch die Webseite selbst muss gepflegt werden. Aber schauen Sie selbst:

Bei den Kosten haben SIE die Wahl. Entweder bezahlen Sie gar kein Geld, dann stellen Sie uns in Ihrem Newsletter Anzeigenplätze nach folgendem Schlüssel zur Verfügung (diese Anzeigenplätze beinhalten ausschließlich Werbung für uns als FinanzplanTeam. Es werden meist unsere kostenfreien Downloads beworben, oder aber unsere Softwarelösungen sowie die Coachingmöglichkeiten):

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen unter 40.000
Wir erhalten 4 Anzeigenplätze von Ihnen pro Jahr

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen unter 80.000
Wir erhalten 3 Anzeigenplätze von Ihnen pro Jahr

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen unter 120.000
Wir erhalten 2 Anzeigenplätze von Ihnen pro Jahr

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen über 120.000
Wir erhalten 1 Anzeigenplatz von Ihnen pro Jahr

Beispiel 1: Ein Anbieter sendet seinen Newsletter zweimal im Monat an seine 21.000 Empfänger. Dann sind das $2 \times 21.000 = 42.000$ Aussendungen und wir erhalten 3 Anzeigenplätze von ihm pro Jahr.

Beispiel 2: Ein Anbieter sendet seinen Newsletter viermal im Monat an seine 35.000 Empfänger. Dann sind das $4 \times 35.000 = 140.000$ Aussendungen und wir erhalten 1 Anzeigenplatz von ihm pro Jahr.

Wenn Sie keine Anzeigenplätze vergeben oder vergeben möchten, können Sie natürlich auch einfach den Jahresbeitrag bezahlen. Auch dieser ist gestaffelt:

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen unter 40.000
Ihr Jahresbeitrag beträgt 490,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen über 40.000 aber unter 80.000 Ihr Jahresbeitrag beträgt 390,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen über 80.000 aber unter 120.000 Ihr Jahresbeitrag beträgt 290,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr

Ihre Newsletter-Aussendungen (keine Werbe Standalones) pro Monat liegen über 120.000
Ihr Jahresbeitrag beträgt 190,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr

Beispiel 1: Ein Anbieter sendet seinen Newsletter zweimal im Monat an seine 21.000 Empfänger. Dann sind das $2 \times 21.000 = 42.000$ Aussendungen. Die Jahresgebühr beträgt als 390,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr.

Beispiel 2: Ein Anbieter sendet seinen Newsletter viermal im Monat an seine 35.000 Empfänger. Dann sind das $4 \times 35.000 = 140.000$ Aussendungen. Die Jahresgebühr beträgt als 190,00 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr.

Wie verwaltet man seine Daten, wie trägt man sich ein, wer pflegt die Daten?

Auch hier haben Sie wieder die Wahl. Sie können alles selbst verwalten. Wir nennen das eine *Standardmitgliedschaft*. Diese ist kostenfrei.

Wir stellen Ihnen die Plattform zur Verfügung und Sie verwalten Ihre Daten in Ihrem Mitgliedsbereich selbst. *Standardmitgliedschaft* bedeutet konkret:

- Datenpflege und -änderungen ausschließlich online durch Sie selbst
- Ihr Banner muss Ihnen im (gif oder jpg) Format 234 x 60 vorliegen (verwenden Sie bitte keine animierten Banner, sondern nur statische)
- Support erhalten Sie bei Bedarf über unsere HelpLine 09001 - 503310 (1,83 €/Min)

Wer es gerne komfortabel hat, für den ist die *Komfortmitgliedschaft* für 129,00 Euro Netto pro Jahr die richtige Wahl. *Komfortmitgliedschaft* bedeutet konkret:

- Datenpflege und -änderungen durch exzellente-newsletter.de
- Wir passen (bei Bedarf) Ihre Banner auf eine Größe von 234 x 60 an und erstellen das gif/jpg
- Sie erhalten eine Klick-Statistik Ihrer eingehende Links
- Sie erhalten eine Klick-Statistik Ihrer Newsletter-Vermittlungen
- Sie erhalten eine Klick-Statistik Ihrer Erfolgs-Rate
- Wenn Sie Fragen haben, erhalten Sie kostenfreien Telefon-Support von uns

Für welche Art der Mitgliedschaft Sie sich entscheiden ist Ihnen freigestellt. Wenn Sie ständig in Portalen und Foren unterwegs sind, ist die *Standardmitgliedschaft* bestimmt vollkommen ausreichend für Sie. Mehr braucht man dann nicht.

Wenn Sie allerdings mit Dingen wie Größenanpassungen Ihres Banners, URLs, Benutzernamen und Passwörtern nicht ‚viel am Hut‘ haben, dann ist es aus unserer Sicht besser, das Geld für die *Komfortmitgliedschaft* zu investieren, anstatt stundenlang an irgendwelchen Computerdingen herum zu basteln. Zeit ist ja schließlich auch Geld.

Gibt es Vertragsbedingungen?

Ja, natürlich, aber auch diese sind überschaubar:

1. Wir dulden keine Schmuddelseiten oder allgemein anstößige Inhalte. Aber das dürfte ja sowieso klar sein.
2. Die Jahresgebühr muss bezahlt sein, bzw. die Anzeigenplätze müssen für uns reserviert worden sein. Wir verlassen uns da auf Sie.
3. Wenn es Probleme gibt, lassen Sie uns darüber sprechen um eine für beide Seiten passende Lösung zu finden. Wir möchten gerne ein gutes Miteinander pflegen, bei dem jeder ein verlässlicher Partner für den anderen ist. Uns liegt an langfristigen Beziehungen, bei denen beide Partner voneinander profitieren.

Fazit:

Mit <http://www.exzellente-newsletter.de> gibt es für alle Beteiligten die Möglichkeit, seinen Newsletter einer riesigen Anzahl von Menschen zu präsentieren – und das zu super Konditionen.

Bei knappem Budget sogar ohne einen einzigen Euro dafür auszugeben!

Wenn Sie möchten, können Sie Ihren Newsletter jetzt mit diesem Link anmelden: <http://www.exzellente-newsletter.de/signup.php>

Hier noch zwei Stimmen zum Newsletter-Pool:

„In der heutigen Zeit gehört das Gewinnen von Newsletter-Abonnenten zu den Erfolgsfaktoren von Unternehmen. Dass es gemeinsam einfach besser geht, beweist der Newsletter-Pool von Mein Finanzbrief – ein wahres Lehrstück einer 'Win-win-Situation'.“

(Prof. Dr. Jörg Knoblauch, Geschäftsführender Gesellschafter der tempus. GmbH
www.tempus.de)

„Eine interessante und empfehlenswerte Newsletter-Kooperation und -Konzentration ausgewählter Branchen.“

(Prof. Seiwert, Heidelberg, www.seiwert.de)