

# ÜBER 77 FIX UND FERTIGE E-MAIL-TEXTE FÜR MEHR KUNDEN!

SOFORT 1:1 AUF IHR GESCHÄFT ÜBERTRAG - UND VERWENDBAR!



## U W E R I E D E R

DER MACHER VOM "DAS E-MAIL-LABOR"

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Reports darf reproduziert oder in irgendeiner Form übermittelt werden, weder elektronisch, mechanisch oder in sonst irgendeiner Form. Sie dürfen den Inhalt, oder Auszüge davon, nicht verkaufen, weitergeben oder sonst wie vervielfältigen. Kein Teil dieses Reports darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verfassers publiziert, reproduziert oder in irgendeiner Form übermittelt werden, weder elektronisch, mechanisch oder in sonst irgendeiner Form oder sonst wie gewerblich genutzt werden.

Hallo, liebe Leserin, hallo, lieber Leser!



**„Ja is denn heit scho Weihnachten?“** hallt es aus dem Lautsprecher! Nein, nein und nochmal nein - das Christkind ist im sicheren Himmel und wir sind auf uns alleine gestellt! **Auch in Sachen E-Mail-Schreiben!**

Aber „don´t worry“, denn heute wartet ein noch genialeres „Geschenk des Himmels“ auf Sie. Vielleicht auch **von den Außerirdischen?** Was kann das sein?

Immer wieder stelle ich fest, dass es **1 Million** Bücher, Artikel, Broschüren und Webseiten **über das Schreiben** von außergewöhnlichen Texten gibt.

**Nur eins fehlt hier:**

**Die genialen Texte!**

Labern immer rum, dass man das tun soll und auf das achten muss. Wie wo wann das Komma hinkommt und welcher Genitiv den Akkusativ ersetzt. Peilt keiner – und will auch keiner! Und dass ich mich dann die nächsten Tage – nein Wochen – hinsetze, mir das ganze reinziehe, **dass ich Experte im „E-Mail-Schreiben“** bin, mir aber hintenrum mein Geschäft wegbricht und mir dann das Wasser bis zum Halse steht? **„Nein, danke!“**



Natürlich brauchen Sie **Anregungen** und ein bestimmtes **Hintergrundwissen**. Für Sie ist das ein Fundament. Das erhalten Sie als ganz einfach und bequem in Rückenlagen und **jeden Freitag als Mitglied vom „Das E-Mail-Labor“**.

Zudem dann noch einen **„Schreibtisch** mit diversen Schubladen“, auf die Sie in bestimmten Situationen zugreifen können. Und das einfach und bequem, sortiert nach unterschiedlichen Fachgebieten –mit „Copy and Paste“ klauen und für Ihr Geschäft umschreiben. In der Online-

Branche auch bekannt unter dem "Couch-Potato-System".  
Inklusive einem Cola und einer großen Chipstüte.

Wollen Sie dieses "**born-to-be-free-Megapaket**" auch? Ja?

**Wollen Sie das auch?** Ganz bestimmt ... - „Ihr Wort in Gottes Ohr“ wäre etwas brutal übertrieben gesagt äh geschrieben. Nicht der liebe Gott, das Christkind, der Osterhase oder Pinocchio haben sich hingesezt, sondern ...  
- ja, gut geraten: **Uwe Rieder!**

## **Und nun liegt „das Wunderwerk“ vor Ihnen!**

Für Sie ist bestimmt auch einiges dabei, das Sie nun einfach in Ihrem täglichen Geschäft anwenden können!

Wünsche Ihnen viel Spaß und Freude beim „Stöbern“ und jeglichen Erfolg für Ihr Business! Freue mich, wenn Sie einige dieser genialen Vorlagen in Ihrem täglichem Geschäft anwenden können. Ganz ehrlich: Ich wäre froh gewesen, wenn mir diese schon früher vorgelegen wären ...

„Ihr“



Uwe Rieder

PS: Sie sind noch an **weiteren Themen** interessiert? Dann lassen Sie es mich bitte wissen. Bin ja immer so was von neugierig. Einfach unter [info@profitacademy.de](mailto:info@profitacademy.de)



Seiten:



Seiten:



**Nach Prioritäten absteigend!**

# Inhaltsverzeichnis

## Kapitel 1 - Die professionelle Kundenbetreuung

### Einleitung

"Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren Fans!" ...

Folgende Anlässe bieten sich sowas von an

1. Ihr Auftrag // Vielen Dank für Ihr Vertrauen!
2. Ihr Auftrag // Vielen Dank für Ihr Vertrauen!
3. Die Unterschrift ist nun trocken ...
4. Irgendwie schon komisch ...
5. Jetzt geht´s richtig los, mein Freund ...
6. Ihr Auftrag // Vielen Dank für Ihr Vertrauen
7. Leinen los ...
8. Fit for Life? Das trifft 100-prozentig nun auf dich zu!
9. Dein Wille versetzt Berge ...
10. Ihr Feedbackbogen // Vielen Dank für Ihre Meinung
11. Dein positives Feedback // Mehr geht nicht!
12. Gesünder als gesund? Ich glaub´s einfach nicht ...
13. Ihr Feedback // Vielen Dank für Ihre ehrliche Meinung
14. Dein Feedback // Wirklich sorry!
15. Ihr Feedback // Nun eine Bitte an Sie ...
16. Ihre positive Rückmeldung
17. Ole, ole BVB! Bist du dabei? ...
18. Unser Termin am 24. Dezember 2016 // Bestätigung

19. Terminbestätigung // Freue mich auf dich
  20. Unser Telefonat vom // Entschuldigung!
  21. Sie haben Recht: Das war Mist ...
  22. Mit hochrotem Kopf schreibe ich dir ...
  23. Weihnachten 2077 - "The same procedure as last year?"
  24. Nur noch ein paar Tage durchhalten ...
  25. „Ja is den heut schon Weihnachten?“ ...
  26. Nun beginnt der Stress: Weihnachten ...
  27. Ihr Auftrag // Vielen Dank für Ihr Vertrauen
  28. Ostern: Friede, Freude, Eiersuchen ...
  29. Oktoberfest 2077 - Ihre persönliche Einladung
  30. Oktoberfest 2077 - Deine Einladung zur „5. Jahreszeit“
  31. Oktoberfest 2016 - Jetzt gibt's kein Entkommen mehr ...
  32. Happy Birthday to You, liebe Frau Muster!
  33. Die Jahre vergehen ... - nur nicht bei dir ...
- Adler oder Muschel - Welches Leben möchten Sie führen?

## Kapitel 2 - Die Kundenrückgewinnung

### Einleitung

34. „Neues Jahr, neues Glück! Sie fehlen mir, Herr Muster ...
35. „Bitte um Ihr Feedback, lieber Herr Muster ...
36. Du fehlst mir ...
37. Wirklich sehr, sehr schade, ...
38. „Indy, die Fackel geht aus!“ Das will ich aber nicht ...



Nils Bohr: Wie berechne ich einen Wolkenkratzer?

## Kapitel 3 - Das Empfehlungsmarketing

Einleitung

39. Unsere Zusammenarbeit // Eine Bitte an Sie ...

40. Ihre positive Rückmeldung // Eine kleine Bitte an Sie ...

41. Ole, ole BVB! Bist du dabei? ...

42. Ihr guter Freund, Herr Alex Berger ...

43. Es gibt noch wahre Freunde ...

44. Big brother is watching you ...

Das Bild vom lieben Gott!

## Kapitel 4 - Die Neukundengewinnung

Einleitung

45. So gewinnen Sie einfach und bequem neue Kunden

46. Mit Menü 1 und 2 gewinnen Sie neue Kunden

47. So gewinnen Sie einfach und bequem neue Kunden

48. Ihre persönliche Einladung // Für Kaffee und Kuchen ist gesorgt ...

49. So sagen Sie Ihrem Steuerberater „Adieu“ ...

50. Italienisches Design zu Frühjahrspreisen

51. So fliegen in 9 Tagen 3 kg Fett weg ...

52. So kommst du in 60 Tagen zu deinem Beachbody ...

53. Ihre Anfrage // So kommen auch Sie zu neuen Kunden

54. Mein Produkt xy // Ihre Rückantwort

- 55. Unser Telefonat // „So kommen Sie an mehr Kunden“
- 56. Unser Telefonat // „So kommen Sie an mehr Kunden“
- 57. Unser Telefonat // „So kommen Sie zu mehr Kunden“
- 58. Unser Telefonat // „So kommen Sie zu mehr Kunden“
- 59. Erste Hilfe für Jungunternehmer!
- 60. Thailand-Spezial: Traumreise zum Super-Schnäppchen!
- 61. Reisen bedeutet Risiko - Preiswerte Vorsorge...
- 62. Sie gehen mir auf den Leim!
- 63. Lassen Sie doch Ihre Ehefrau mitfeiern!
- 64. Weiß ist nicht gleich weiß: Neue Töne für den weißen Kittel!
- Viele Hasen sind des Hundes Tod!

## Kapitel 5 - Ihre Affiliate // Ihr Partnerprogramm

### Einleitung

- 65. Darf es ein bisschen mehr sein, Rainer ...
- 66. Ich wusste es, ...
- 67. Wird genial, lieber Rainer!
- 68. „Persönliche Vorstellung“ // Uwe Rieder
- 69. Alle Ampeln stehen auf „grün“, lieber Rainer!
- 70. Nein, ich bin nicht neugierig, lieber Rainer ...
- 71. Er läuft und läuft und läuft: Der Kurs "Das E-Mail-Labor" ...
- 72. Unsere Zusammenarbeit // Nun eine Bitte an Sie ...

## Ihr Wunschzettel ans Leben

### Kapitel 6 - Diverses

Einleitung

73. Autoresponder 1

74. Autoresponder 2

75. Ein Anruf // Mit der Bitte um Bearbeitung

76. Ihre Bewerbung vom [29. April 20xx]

77. Ihre Bewerbung in unserem Hause

78. Herzlich willkommen im Team, liebe Sofia!

Witzige und nicht ganz ernst zu nehmende  
Autoresponder



## **Kapitel 1 - Die professionelle Kundenbetreuung**

## Einleitung:

Das Wort „**Kundenbetreuung**“ zaubert mir oft ein Lächeln ins Gesicht. Oder immer eine Träne aus meinen großen braunen Augen.

### **Warum?**

Ich kann es schon gar nicht mehr hören, wenn über dieses Thema gesprochen oder geschrieben wird. Denn was kommt **zu 90 Prozent:**

„Das mach ich ja schon“, „hier weiß ich schon alles“, „das habe ich im Griff“, „da bin ich sehr gut“, und ... und ... und ...

**Wie sieht aber die Realität aus?** Ganz, ganz, ganz, ganz ehrlich? Wie in einer üblichen Beziehung: Am Anfang wird ein Feuerwerk aufgeföhren, „die nette Blonde“ oder „den braunhaarigen Supermann“ für sich zu gewinnen: Ein Lächeln im Gesicht, eine Einladung folgt der anderen, Geschenke können gar nicht so ausgefallen und teuer sein, die Sterne werden vom Himmel geholt.



Und wenn sie oder er **im sicheren Hafen der Ehe sind**:  
Dann steht das schöne Schiff gestrandet ganz einsam und  
auf sich alleine gestellt im Sand. Und fault vor sich hin.

Verdammt noch mal! (Sorry für diesen emotionalen  
Ausrutscher) Sie haben so lange darum gekämpft, dass Ihre  
liebe Adresse vom Interessenten zum Kunden wird. Der  
Wunsch hat sich erfüllt und nun?

Wie Ihnen vielleicht aufgefallen ist, hat das Substantiv  
„Kundenbetreuung“ noch einen kleinen Begleiter dabei -  
das „professionelle“! Heißt „professionell“, dass ich meinem  
Kunden, der mir mein Sakko bezahlt, meine Miete bringt,  
mir meinen Urlaub finanziert, mir mein Leben lebenswert  
macht , ...

- einmal im Jahr, meistens zu Weihnachten, eine  
Standard-E-Mail schreibe?
- ihn sonst anrufe, wenn meine Zahlen zum Monatsende  
oder Quartal nicht stimmen?
- nur Kontakt habe, wenn etwas schief läuft?
- und **dann wundern**, warum die Adresse aus meiner  
Kundendatei raus ist!

## "Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren Fans!" ...



... ist kein Spruch, es ist (m)eine Geschäftsphilosophie! Und darum bin ich erfolgreich, darum habe ich keine Angst um meine Zukunft, darum werde ich **immer zu 99 Prozent** ausgelastet sein. **Und Sie werden es auch**, wenn Sie all diese Dinge beherzigen – und auch anwenden.

Anwenden! Denn:

**„Nur vom Reden wird der Reis nicht gekocht!“.**

Was ist hier Ihr Vorteil, Ihr Nutzen, wenn Sie hier professionell agieren?



- **Regelmäßige Umsätze**
- **Upselling**
- **Mehr Verkäufe**
- **Empfehlungen**
- **Geringere Reklamationen**
- **Weniger Aktivität in die Neukundengewinnung**
- **Netteres und stressfreieres Arbeiten**
- **Geringere und einfachere Preisverhandlungen**
- **Mehr Freizeit und mehr Urlaub**
- **Glückliches Leben**
- **und ... und ... und ...**

Natürlich ist das alles mit Zeit und Kosten verbunden. Die können Sie aber kalkulieren, zudem sehr, sehr effektiv einsetzen und Sie bekommen **ein Vielfaches zurück**.

Und wenn ich Ihnen nun noch schreibe, dass Sie hier **einen großen Anteil mit E-Mails** erledigen können. Und ich Ihnen zudem noch ein paar Beispiele und Mustertexte an die Hand gebe, die Sie sofort und kostengünstig 1:1 adaptieren können.





**Ideen und Texte klauen Sie auch nicht,  
denn die sind in dem Preis enthalten. Also  
auch kein schlechtes Gewissen haben!**

## **Folgende Anlässe bieten sich sowas von an:**



- **Dankeschön vor und nach dem Kauf**
- **Umfrage**
- **Geburtstag**
- **Weihnachten**
- **Ostern**
- **Oktoberfest**
- **Hochzeit**
- **Geburt**
- **Social-Media**
- **Entschuldigung**
- **und ... und ... und ...**

**WICHTIG:** Bevor Sie Ihre professionelle Kundenbetreuung nicht **100-prozentig** im Griff haben, sollten Sie auch die

Gewinnung von neuen Kunden nicht in Angriff nehmen. Höre auch oft die Aussage „keine Zeit dafür“, ja dann!

Kennen Sie **die Geschichte von dem Baumfäller**, der sägt und sägt und sägt. Kommt ein Passant vorbei und sagt: „Das Sägeblatt ist ja total stumpf. Warum wechseln Sie es nicht gegen ein neues? Das liegt daneben ...“. Die Antwort: „Habe dafür keine Zeit!“ und sägt weiter. Natürlich mit dem stumpfen Blatt ...

**Und das Beste:** Die professionelle Betreuung Ihrer Kunden können Sie einfach und bequem **auch per E-Mail realisieren**. Dann gibt es auch keine Ausreden mehr!

**Zu guter Letzt zu den Texten:** Für Sie liegen hier diverse E-Mail-Texte bei. Und zwar konservative, etwas sehr flippige und darüber hinaus auch noch der ein oder andere abgefahrene. **Für jeden was dabei!** Und es sind Anregungen für Ihre Branche. Diese Vorlagen können Sie einfach auf Ihr Geschäft umschreiben. **Für eine Textvorlage** nehmen **gute Texter zwischen 350 und 450 Euro**. Für eine (in Worte: eine!). Sie habe ein paar mehr!



**Vor der Gewinnung von neuen Kunden bitte, bitte erst Ihre Kunden professionell betreuen!**



## **Ihr Auftrag // Vielen Dank für Ihr Vertrauen!**

---

[Sehr geehrter Herr Muster],

auf diesem Wege **bedanke ich mich** im Namen unseres gesamten Teams für Ihren Auftrag.

Seien Sie sich sicher, dass Sie hier**die richtige Entscheidung** getroffen haben. Sie werden viel Spaß und Freude mit Ihrer neuen Küche haben.

Falls Sie Fragen haben und Sie noch Unterstützung benötigen, steht Ihnen unser gesamtes Team gerne "**mit Rat und Tat**" zur Seite.

Viele liebe Grüße aus dem sonnigen [Bayern] und alles, alles Gute!

[Uwe Rieder Geschäftsleitung]



PS: In den kommenden Tagen erhalten Sie von mir die **Terminbestätigung** für die Installation Ihrer Super-Duper Küche.

- 👍 **Nachdem Ihr Kunde bei Ihnen gekauft hat, diese E-Mail an ihn innerhalb der nächsten 24 Stunden versenden. Je eher, desto besser! Und sagen Sie jetzt nicht, das wissen Sie schon. Tun Sie es auch!**



**Ihr Auftrag // Vielen Dank für Ihr Vertrauen!**



[Sehr geehrter Herr Muster],

puh ... - das war ein langer, aber **fairer „Kampf“!**

Nun haben wir doch einen gemeinsamen Nenner gefunden und Sie haben sich für uns entschieden.

**Super, genial und vielen Dank auch im Namen unseres gesamten Teams!**

Gerade diese intensiven Verhandlungen haben uns zusammengeschweißt und machen uns für die Zukunft sehr stark. Dadurch haben wir uns auch besser kennen gelernt.

Wir freuen uns nun auf die weiteren Schläge äh Schritte!

Liebe Grüße und bis bald!

[Uwe Rieder]

PS: Ganze 12 Runden waren es dann doch nicht ...



**Wichtig ist, dass Sie nach jedem Kauf eine positive Reaktion an Ihren Kunden nachschieben. Ganz egal, wie banal es ist, aber Ihr Gegenüber wird sich freuen.**