

Benchmarks und Kennzahlen für E-Mail-Marketing

0.79 %
Soft-Bounce-Rate

E-Mail-Marketing-Tipps zum Erreichen deiner Geschäftsziele

Ein Bericht von Mailchimp
Ein Bericht von Mailchimp

34.20 %
durchschnittliche
Öffnungsrate

2.66 %
durchschnittliche
Klickrate

0.22 %
Abmelderate

0.25 %
Hard-Bounce-Rate



INTUIT
mailchimp

Erstelle einen E-Mail-Marketingplan	(S. 03)
Entwirf ein Design für deine E-Mails	(S. 10)
Teste deine E-Mails	(S. 13)
Nutze die Möglichkeiten der Marketingautomatisierung	(S. 17)
Miss deine Performance	(S. 19)
Erste Schritte mit Mailchimp	(S. 23)
Die Daten	(S. 28)

Erstelle einen E-Mail-Marketingplan

Um dir die Planung zu vereinfachen, haben wir einige bewährte Methoden zusammengetragen, die dir bei der Entwicklung einer E-Mail-Marketingstrategie helfen können.

Definiere deine Zielgruppe

Ganz gleich, was du verkaufst, du solltest eine klare Vorstellung davon haben, wer deine Zielgruppe ist, um effektiv mit ihr kommunizieren zu können. Mit Mailchimp kannst du noch tiefer ins Detail gehen und die Kontakte in deiner Zielgruppe segmentieren, um ihnen personalisierte und gezielte E-Mails zu senden, die dazu beitragen, das Engagement zu steigern, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen und einen höheren ROI zu erzielen.



Registrierungsquellen

Einige der wertvollsten Daten, die dein Registrierungsformular zu bieten hat, sind, wie und wo sich Abonnenten für deine Liste anmelden. Wenn du im E-Commerce tätig bist und deinen Shop mit Mailchimp verbunden hast, kannst du eine bessere Vorstellung davon bekommen, wie du mit deinen Kunden kommunizieren und auf welche Bereiche du künftige Marketingaktivitäten konzentrieren sollst, wenn du weißt, wo genau sich deine Kunden für deine Liste registriert haben.

1.635

Neue Kontakte



43%

Facebook-Registrierungsformular



27%

Gehostetes Registrierungsformular



30%

Mailchimp für iOS

Segmente und Gruppen

Sobald du kleinere Personengruppen innerhalb einer übergeordneten Zielgruppe identifiziert hast, kannst du Gruppen und Segmente erstellen, um relevantere und personalisiertere E-Mails zu versenden. Je relevanter deine Kampagnen sind, desto bessere Ergebnisse erzielst du. Es gibt Situationen, in denen du am besten deine gesamte Liste anschreibst. Wenn du jedoch deine Kontakte segmentierst und die Segmentierungstools von Mailchimp nutzt, kannst du die Klickraten und die Onlinebestellungen, die deine Kampagnen generieren, erheblich steigern.

Dein Segment

1.105 Kontakte in deinem Segment



Erneuter Kauf wahrscheinlicher



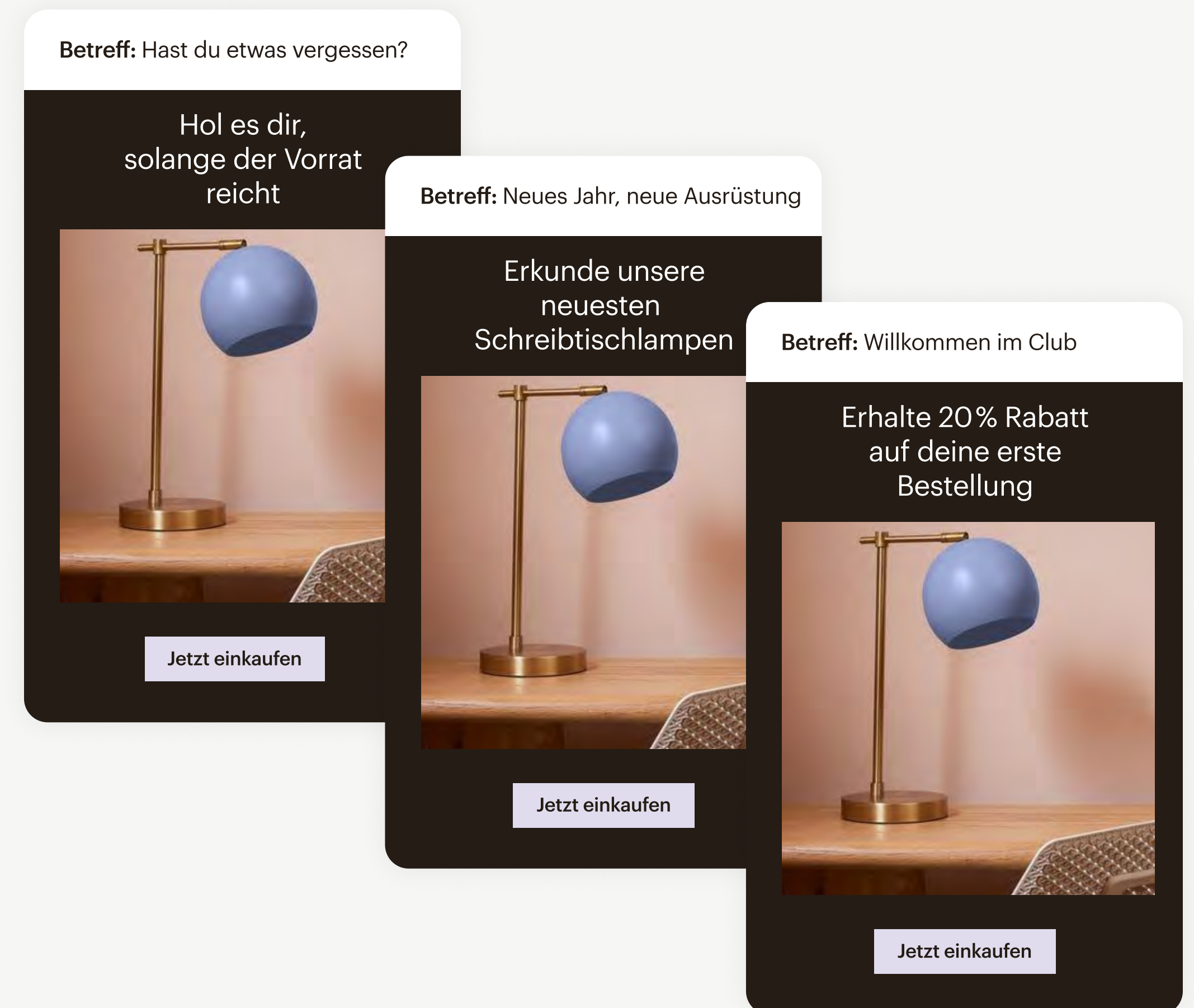
Erneuter Kauf mittelgradig wahrscheinlich



Erneuter Kauf unwahrscheinlich

Entscheide, was du schreiben willst

Jetzt, wo du weißt, für wen du schreibst, ist es an der Zeit, über deinen Inhalt nachzudenken. Was willst du deiner Zielgruppe sagen? Was ist deine Contentmarketing-Strategie? Du willst zielgerichtete E-Mails verschicken, die deine Abonnenten wirklich ansprechen, also behalte immer im Hinterkopf, wofür sie sich registriert haben.

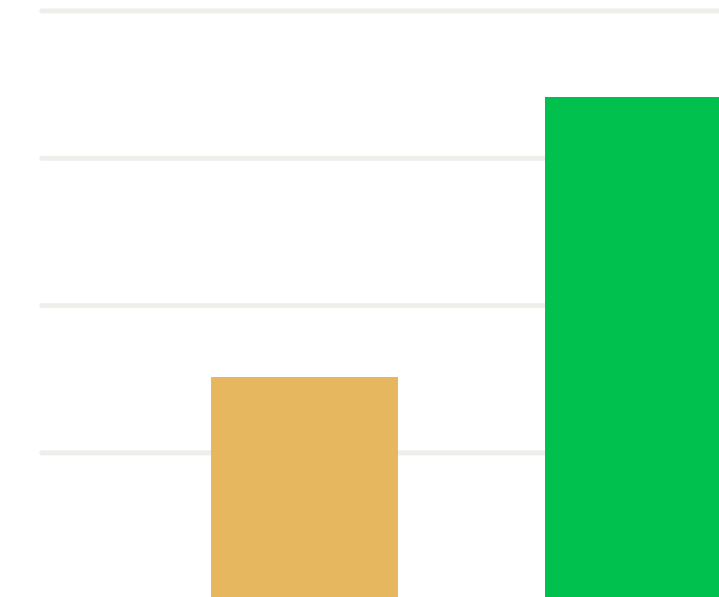


Lege Sendehäufigkeit und Ziele fest

Es gibt keine festen Regeln dafür, wie oft du deinen Kunden E-Mails schicken solltest, aber wenn du sie zu oft schickst, werden deine Abonnenten wahrscheinlich nicht mehr lesen wollen, was du zu sagen hast, oder sich ganz abmelden. Manche Benutzer, die einen Blog oder eine Nachrichten-Website betreiben, schicken ihren Abonnenten vielleicht täglich aktuelle Informationen, während andere nur zweimal im Monat E-Mails verschicken, damit sich die Abonnenten auch weiterhin auf ihre E-Mails freuen. Versende deine E-Mail-Kampagne in deinem eigenen Tempo und überprüfe die Abmelde- und Klickraten, um die Frequenz bei Bedarf anzupassen.

Abbestellquote

- Deine Kampagne
- Branchen-Ø



7.892
Öffnungen

10,8%
Klickraten

Erstelle einen Zeitplan

Eine Möglichkeit, auf Kurs zu bleiben, besteht darin, einen Inhaltskalender zu erstellen, in dem du deine Kampagnen, Blogeinträge, Social-Media-Posts usw. planen kannst.

Der optimale Zeitplan für dein E-Mail-Marketing hängt von deiner Branche, den gesendeten Inhaltstypen (also von deiner Contentmarketing-Strategie) und von deiner Sendefrequenz ab.

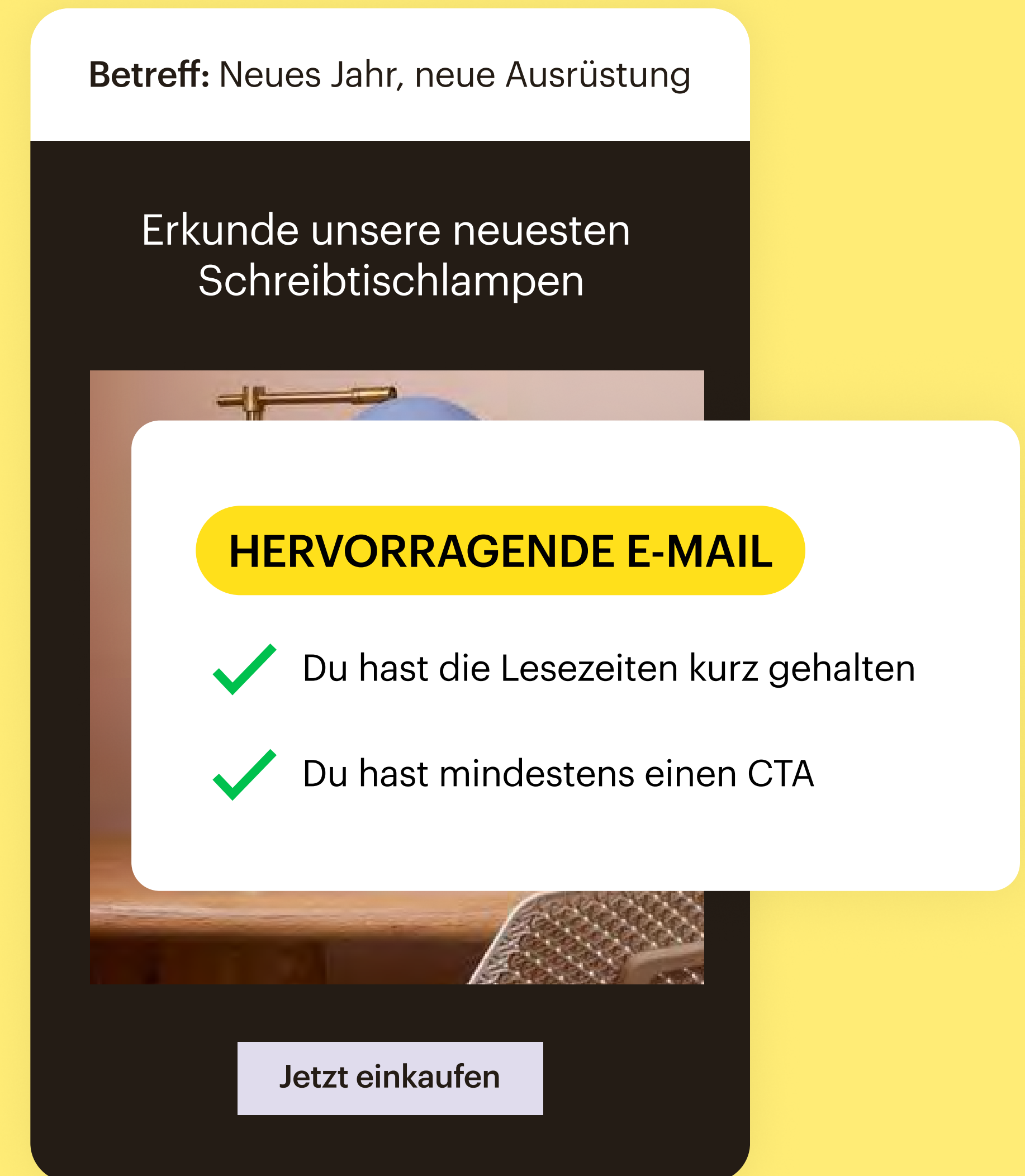


Entwirf ein Design für deine E-Mails

Wenn du dir nicht ganz sicher bist, wie deine Marketing-E-Mails aussehen sollen, können ein paar Designtipps eine große Hilfe sein.

Designtipps

Wenn du eine E-Mail-Kampagnen gestaltest, konzentriere dich auf deine Botschaft und halte dein Design übersichtlich. Wir empfehlen, alle Elemente deiner Kampagne in einer Hierarchie anzuordnen, mit den wichtigsten Informationen oder dem wichtigsten Aspekt oben, damit die Empfänger auch dann die Essenz deiner E-Mails erfassen, wenn sie wenig Zeit haben.



Erstelle deine eigenen Vorlagen

Möchtest du mehr Kontrolle über dein E-Mail-Design haben? Dann kannst du deine eigene HTML-Vorlage schreiben und in Mailchimp importieren.

Assembly



Dein benutzerdefiniertes HTML-Code wird hier eingefügt

[Schau dich um](#)

```
1 < div class="MCNTextContent"
2 > Dein benutzerdefiniertes
3 HTML steht hier< /div >
4 </div>
```

Teste deine E-Mails

Erkenne mögliche Probleme mit deinen Kampagnen, bevor du sie an deine Kunden schickst.

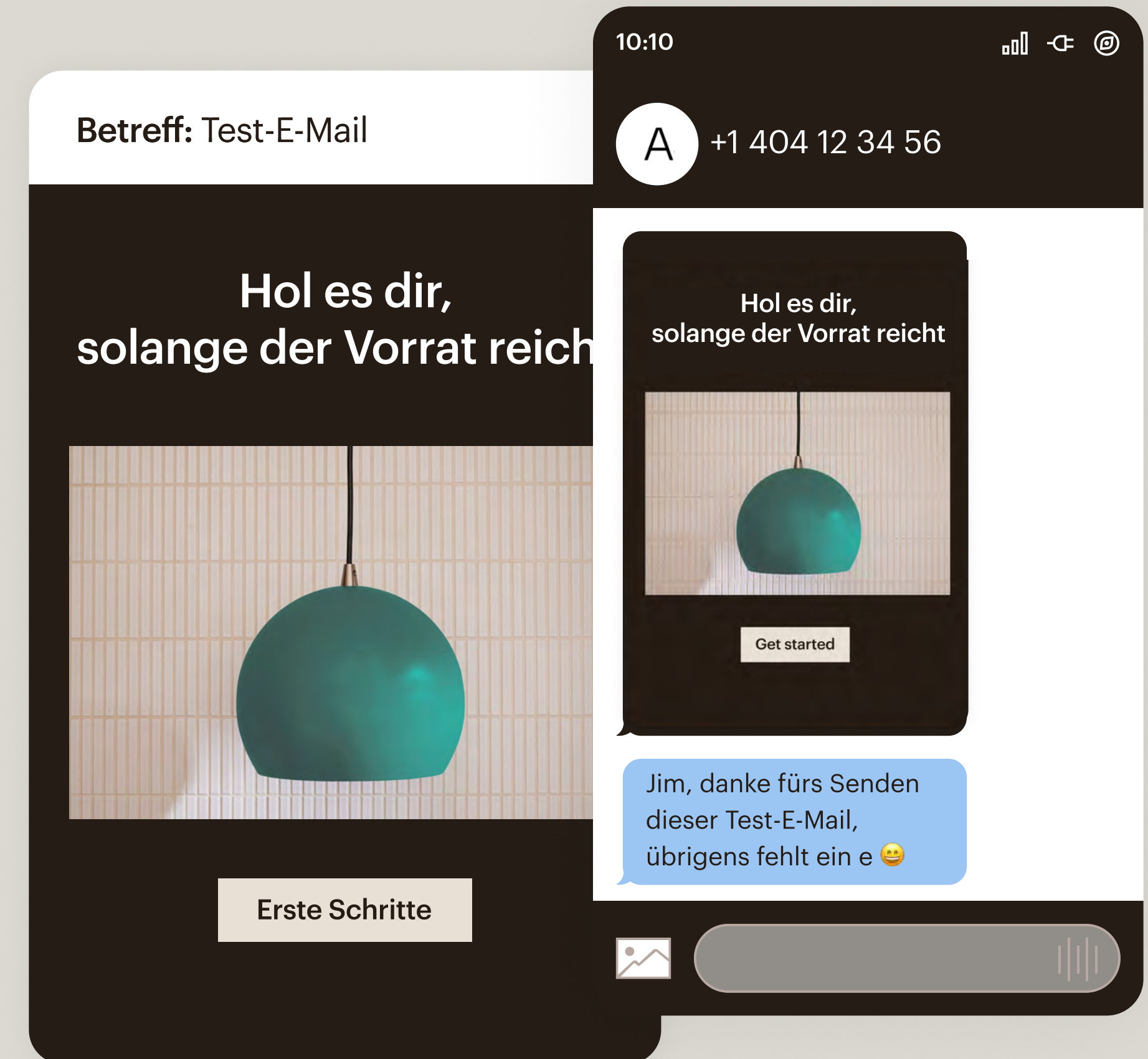
Führe Tests mit verschiedenen E-Mail-Clients und Internetdienstanbietern durch

Jedes E-Mail-Programm ist anders. Dies bedeutet, dass die Kampagne, die du in Mailchimp erstellt hast, in den Postfächern deiner Abonnenten etwas anders aussehen kann. Überprüfe deine E-Mails unbedingt auch auf Mobilgeräten, da sie aufgrund der automatischen Anpassung an verschiedene Displaygrößen (Responsive Design) unterschiedlich aussehen können.



Sende Test-E-Mails an Freunde und Kollegen

Wenn du Freunde oder Kollegen hast, die deine E-Mails auf Tippfehler überprüfen und Feedback zum Layout geben können, sende ihnen eine Test-E-Mail, damit sie deine Kampagne direkt in ihrem Postfach überprüfen können.



Finde mit A/B-Tests die beste Version

Du bist dir nicht sicher, welche Betreffzeile die meisten Öffnungen und Klicks erzielt? Glaubst du, dass es eine bestimmte Tageszeit gibt, zu der deine Kunden am ehesten einen Kauf über deine Kampagne tätigen? Mit einem A/B-Test kannst du mit verschiedenen Versionen deiner E-Mails experimentieren, um zu sehen, wie sich die Änderungen auf deine Ergebnisse auswirken.



Nutze die Möglichkeiten der Marketingautomatisierung

Mit den fortschrittlichen, automatisierten Multichannel-Tools von Mailchimp kannst du personalisierte Marketingbotschaften erstellen, die mit deinem Unternehmen mitwachsen.

Im Gegensatz zu Standardkampagnen ist eine Automatisierung eine gezielte E-Mail oder eine Reihe von E-Mails, die du festlegen kannst. Von einer Willkommens-E-Mail-Serie über Follow-up-E-Mails nach einem Kauf bis hin zur Belohnung deiner Kunden mit einem besonderen Anreiz – die Automatisierung hilft dir, die Kommunikation mit deinen Kunden zu optimieren, damit du mehr Zeit hast, dich auf die Erstellung von Inhalten zu konzentrieren und den Return on Investment (ROI) zu steigern. Außerdem kannst du Bestellbenachrichtigungen entwerfen, versenden und nachverfolgen, um deine Kunden über ihre Einkäufe in deinem Shop zu informieren.

Miss deine Performance

Mithilfe der Marketinganalysedaten in deinen Mailchimp-Berichten kannst du deine Marketingstrategie optimieren.

Öffnungs- und Klickraten

Dies sind die naheliegendsten Statistiken zur Messung des Engagements mit deiner Kampagne, da sie ein Hinweis darauf sind, wie gut deine Betreffzeilen und Kampagneninhalte bei den Empfängern der jeweiligen Liste ankommen. Es ist allerdings wichtig, deine Öffnungs- und Klickraten im Vergleich zu anderen Unternehmen deiner Branche zu betrachten. Andernfalls interpretierst du deine Statistiken im luftleeren Raum.

E-Mail-Marketing-Engagement Klickrate



	11%	Selten
	24%	Manchmal
	64%	Oft

E-Commerce-Daten

Wenn du deinen Shop mit Mailchimp verbunden und das E-Commerce Link-Tracking für deine Kampagne aktiviert hast, kannst du die Kaufdaten deiner Abonnenten in den Kampagnenberichten, in den Abonnentenprofilen und auf dem Dashboard einsehen. In unserem Integrationsverzeichnis findest du über 300 Apps und Tools, mit denen du noch mehr aus Mailchimp herausholen kannst.

Deine Kampagne auf einen Blick

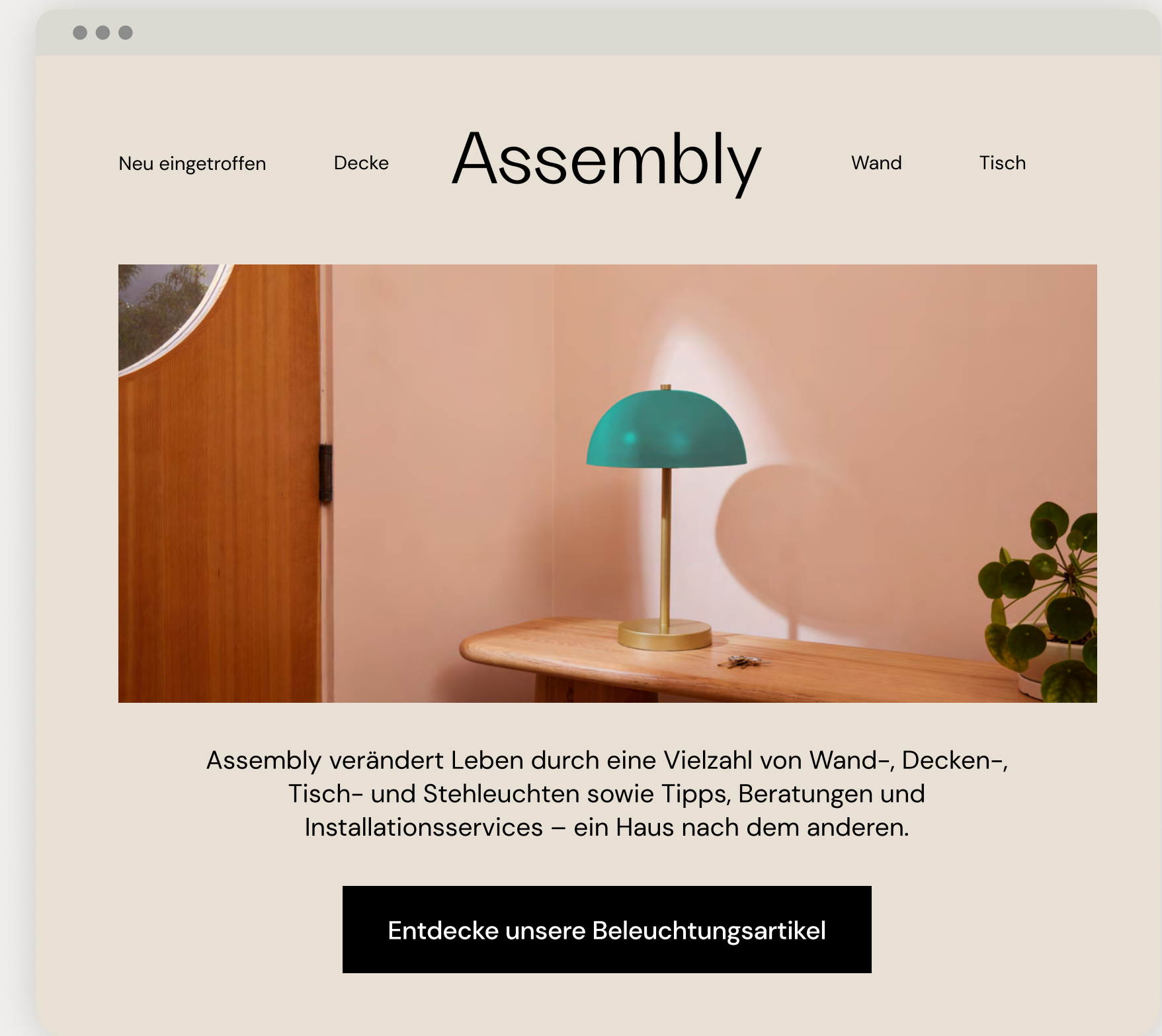
Vergleiche mit: [Mein Durchschnitt](#) ▾ [Vollständiger Bericht](#) →

845€ +12% Umsatz	23 +10% Bestellungen	3 +50% Gesendete E-Mails
2.4% +1.3% Klickrate	14.2% -5.3% Öffnungsrate	0.1% -11.8% Abmelderate

Website-Traffic

Die Kampagnen, die du sendest, können dir helfen, mehr Besucher auf deine Website oder deinen Online-Shop zu lenken. Und es gibt ein paar Integrationen, die du mit Mailchimp synchronisieren kannst, sodass du alle Trends beim Website-Traffic oder bei E-Commerce-Aktivitäten verfolgen kannst, nachdem du eine Kampagne gesendet hast.

Schau dir an, wie die kostenlosen E-Mail-Marketing-Tools von Mailchimp im Vergleich zur Konkurrenz abschneiden.



Erste Schritte mit Mailchimp

Wenn du Hilfe bei der Erstellung der besten E-Mail-Marketingkampagnen für dein Unternehmen benötigst, bist du bei Mailchimp genau richtig.

Mit Mailchimp erhältst du Hilfe beim Schreiben, Entwerfen und Versenden deiner E-Mail-Kampagnen, sodass du sicher sein kannst, dass du immer die bestmöglichen Ergebnisse erzielst. Du kannst auch auf eine Vielzahl nützlicher Tools auf Mailchimp zugreifen, die dir bei deiner E-Mail-Marketingstrategie helfen, wie einen E-Mail-Marketing-Leitfaden und E-Mail- und Newsletter-Vorlagen.

Das Erstellen von E-Mail-Marketingkampagnen mag komplex erscheinen, vor allem, wenn du nicht weißt, wo du anfangen sollst – aber genau hier kommt Mailchimp ins Spiel. Mailchimp hilft dir dabei, die besten E-Mail-Marketingkampagnen zu erstellen, damit dein Unternehmen erfolgreich sein kann wie nie zuvor.

Du kannst viele verschiedene Marketingstrategien für dein Unternehmen anwenden, aber E-Mail-Marketing ist ohne Zweifel eine der besten. E-Mail-Marketing ist eine großartige Möglichkeit, um Beziehungen zu deinen Kunden aufzubauen, den Umsatz zu steigern und den Traffic zu erhöhen. Wenn du also noch nicht mit E-Mail-Marketing angefangen hast, ist jetzt der richtige Zeitpunkt. Und Mailchimp kann dir dabei helfen.

Mailchimp ist ein branchenführender Anbieter von E-Mail-Marketingplattformen und hilft dir bei allem, von der Verwaltung von Mailinglisten bis zur Erstellung von E-Mail-Marketingkampagnen. Mailchimp ist eine All-in-one-Marketingplattform, die dir helfen kann, deine Geschäftsziele zu erreichen. Worauf wartest du noch? Registriere dich noch heute und verbessere deine zukünftigen E-Mail-Marketingkampagnen.

Die Daten

In den Berichten von Mailchimp zu E-Mail- und Marketingautomatisierung sind viele Zahlen enthalten und du fragst dich vielleicht, wie deine Statistiken im Vergleich zu anderen in derselben Branche aussehen.

Die Genauigkeit der E-Mail-Öffnungsraten kann durch Apples Datenschutzänderungen und die Funktion Mail Privacy Protection (MPP) beeinträchtigt werden, was du bei der Interpretation der Öffnungsraten berücksichtigen solltest.

Diese Zahlen basieren auf verfügbaren Daten im Dezember 2023

Branchendurchschnitt

35.63 %

durchschnittliche
Öffnungsrate

2.62 %

durchschnittliche
Klickrate

0.22 %

Abmelderate

0.21 %

Hard-Bounce-Rate

0.70 %

Soft-Bounce-Rate

Branche	Durchschnittliche Öffnungsrate	Durchschnittliche Klickrate	Abmelderate	Hard-Bounce-Rate	Soft-Bounce-Rate
Branchendurchschnitt	35.63%	2.62%	0.22%	0.21%	0.70%
Landwirtschaft und Lebensmittel	38.02%	2.90%	0.23%	0.19%	0.64%
Architektur und Baugewerbe	31.08%	2.95%	0.33%	0.54%	1.54%
Kunst und Künstler	42.17%	2.80%	0.24%	0.20%	0.69%
Schönheits- und Körperpflege	31.90%	1.30%	0.24%	0.14%	0.69%
Wirtschaft und Finanzen	31.35%	2.78%	0.15%	0.26%	0.70%
Computer und Elektronik	26.98%	2.19%	0.21%	0.34%	1.06%
Unternehmensberatung	29.61%	2.92%	0.22%	0.38%	1.13%
Kreative Dienstleistungen/Agentur	32.37%	2.53%	0.29%	0.44%	1.24%
Tagesangebote/E-Gutscheine	27.59%	2.10%	0.09%	0.06%	0.28%
E-Commerce	29.81%	1.73%	0.19%	0.12%	0.45%
Aus- und Weiterbildung	35.64%	3.02%	0.18%	0.23%	0.80%

Branche	Durchschnittliche Öffnungsrate	Durchschnittliche Klickrate	Abmelderate	Hard-Bounce-Rate	Soft-Bounce-Rate
Branchendurchschnitt	35.63%	2.62%	0.22%	0.21%	0.70%
Unterhaltung und Events	37.30%	2.31%	0.24%	0.18%	0.63%
Spiele	31.46%	3.22%	0.22%	0.24%	0.61%
Regierung	40.56%	4.58%	0.12%	0.23%	0.72%
Gesundheit und Fitness	37.07%	1.87%	0.33%	0.18%	0.59%
Hobbys	40.55%	4.12%	0.20%	0.10%	0.40%
Haus und Garten	35.69%	2.27%	0.32%	0.21%	0.70%
Versicherung	30.08%	2.96%	0.18%	0.40%	0.98%
Rechtliches	31.40%	3.14%	0.19%	0.31%	0.87%
Industrie	29.08%	2.83%	0.27%	0.55%	1.67%
Marketing und Werbung	29.71%	2.30%	0.22%	0.34%	0.99%
Medien und Verlagswesen	34.23%	4.37%	0.09%	0.10%	0.35%

Branche	Durchschnittliche Öffnungsrate	Durchschnittliche Klickrate	Abmelderate	Hard-Bounce-Rate	Soft-Bounce-Rate
Branchendurchschnitt	35.63%	2.62%	0.22%	0.21%	0.70%
Medizin, Zahnmedizin und Gesundheitswesen	34.65%	2.80%	0.25%	0.33%	0.93%
Mobil	31.02%	1.56%	0.25%	0.29%	0.88%
Musik und Musiker	36.94%	2.54%	0.23%	0.18%	0.68%
Gemeinnützige Organisationen	40.04%	3.27%	0.18%	0.21%	0.69%
Foto und Video	37.44%	2.65%	0.33%	0.35%	0.99%
Politik	36.10%	2.61%	0.21%	0.20%	0.60%
Professionelle Dienstleistungen	32.74%	3.04%	0.25%	0.39%	1.11%
Öffentlichkeitsarbeit	33.69%	2.78%	0.15%	0.33%	0.93%
Immobilien	35.38%	2.23%	0.24%	0.26%	0.71%
Rekrutierung und Personal	32.40%	2.38%	0.25%	0.31%	0.88%
Religion	43.97%	3.04%	0.13%	0.08%	0.33%

Branche	Durchschnittliche Öffnungsrate	Durchschnittliche Klickrate	Abmelderate	Hard-Bounce-Rate	Soft-Bounce-Rate
Branchendurchschnitt	35.63%	2.62%	0.22%	0.21%	0.70%
Restaurant und Veranstaltungen	40.03%	1.58%	0.37%	0.17%	0.57%
Einzelhandel	35.05%	2.08%	0.21%	0.14%	0.48%
Soziale Netzwerke und Online-Communitys	37.15%	3.34%	0.16%	0.15%	0.51%
Software und Web-Anwendungen	28.12%	2.40%	0.27%	0.49%	1.37%
Sport	41.84%	2.88%	0.25%	0.15%	0.52%
Telekommunikation	30.57%	3.19%	0.19%	0.50%	1.31%
Reisen und Transport	33.25%	2.56%	0.24%	0.24%	0.78%
Vitaminzusätze	27.35%	1.19%	0.21%	0.15%	0.52%

Möchtest du mehr wissen?

Lies den vollständigen Bericht auf [Mailchimp.com](https://mailchimp.com)

Registriere dich noch heute

Kontaktiere den Vertrieb

Intuit Mailchimp

Intuit Mailchimp ist eine E-Mail- und Marketing-Automatisierungsplattform für wachstumsorientierte Unternehmen. Mit erstklassigen Marketingtechnologien, einem preisgekrönten Kundensupport und inspirierenden Inhalten helfen wir Millionen von Kunden auf der ganzen Welt, Unternehmen zu gründen und auszubauen. Mailchimp stellt datengestützte Empfehlungen in den Mittelpunkt deines Marketings, damit du Kunden mithilfe von E-Mails, sozialen Medien, Landingpages und Werbung finden und binden kannst – automatisch und mit der Kraft von KI.

