



IHRE BLACK FRIDAY UND CYBER MONDAY NEWSLETTER-KAMPAGNE

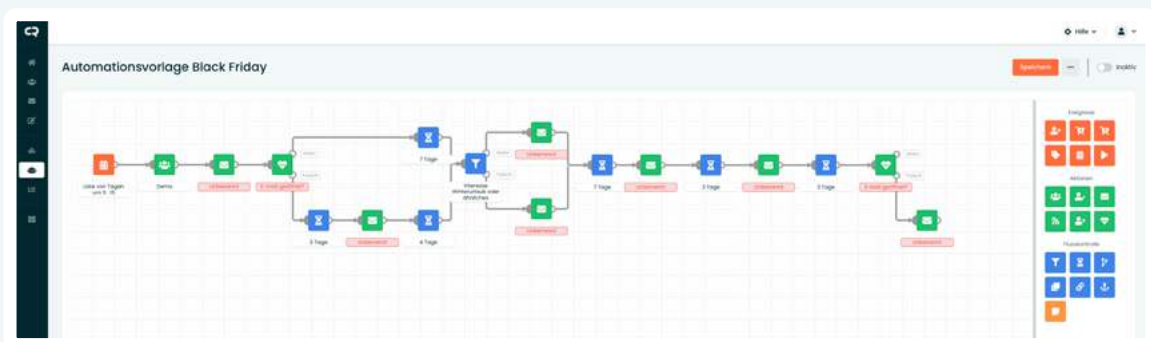
mit der E-Mail Automationsvorlage
von CleverReach



BLACK FRIDAY AUTOMATIONSVORLAGE

Black Friday ist vor allem für E-Commerce Unternehmen einer der umsatzstärksten Tage im Jahr. Viele Verbraucher haben sich diesen speziellen Freitag Ende November natürlich längst rot im Kalender markiert – und freuen sich trotzdem wie alle anderen über einen Reminder vorab per Newsletter. Umso mehr, wenn sie darin schon über die besten Deals informiert werden.

Starten Sie mit automatisiertem E-Mail Marketing am Black Friday und Cyber Monday durch!



Damit Sie Ihre Black Friday Kampagne so einfach wie möglich erstellen können, haben wir Ihnen bereits eine Vorlage der Automation direkt im Tool hinterlegt. Diese finden Sie im Menüpunkt „Automation THEA“ > „Neue Automationskette“ > „Erweiterter Workflow“.

Sie müssen nur noch die einzelnen Elemente der Automation mit Inhalt füllen und können sie dann direkt für sich nutzen. Die Automationskette dient als Inspiration für Ihre Black-Weekend-Kampagne und kann flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse angepasst werden, indem Sie sie kürzen oder erweitern.

Auf den nächsten Seiten erklären wir Ihnen Schritt für Schritt, welche Inhalte Sie bei den einzelnen Elementen der Automationsstrecke hinterlegen können, um die Kampagne mit Leben zu füllen.

Sie haben noch keinen CleverReach-Account?

Jetzt einfach anmelden und kostenlos testen – so lange Sie möchten.

[Jetzt kostenfrei testen](#)

1. Schritt: Newsletter vorbereiten

Wir empfehlen Ihnen, zuallererst alle benötigten E-Mails für Ihre Kampagne schon einmal anzulegen, um diese in der Automation hinterlegen zu können. Die Inhalte für diese E-Mails können Sie später noch einfügen und optimieren, bevor Sie die Automation aktivieren.

Wenn Sie die Black Friday Automation genauso umsetzen wie in der Vorlage, benötigen Sie folgende E-Mails:

1. Ankündigungsmail
2. Final Call
3. Black Friday
4. Cyber Monday

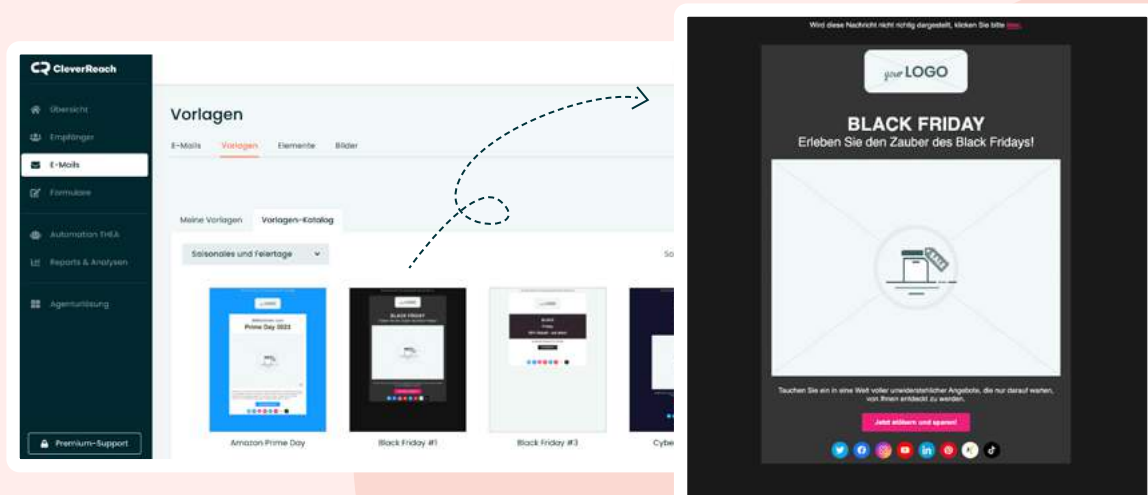
Achten Sie darauf, dass Sie die Newsletter als Automations-E-Mails anlegen.

Tipp: Nutzen Sie unsere kostenlosen Newsletter-Vorlagen zum Black Friday und Cyber Monday.

Kostenlose E-Mail Vorlagen zum Black Friday & Cyber Monday

Gut zu wissen: Basierend auf der CleverReach-Template-Technik stehen Ihnen viele **kostenlose Newsletter-Vorlagen** zur Verfügung, die zu verschiedenen Kommunikationsanlässen bereits das passende Layout für Sie bereit halten.

Alle Vorlagen finden Sie in Ihrem CleverReach-Account unter dem Menüpunkt „E-Mails“ im Reiter „Vorlagen-Katalog“. Für eine einfache Suche können Sie die Vorlagen nach Kommunikationsanlässen filtern: Black Friday und Cyber Monday finden Sie unter „Saisonales und Feiertage“.



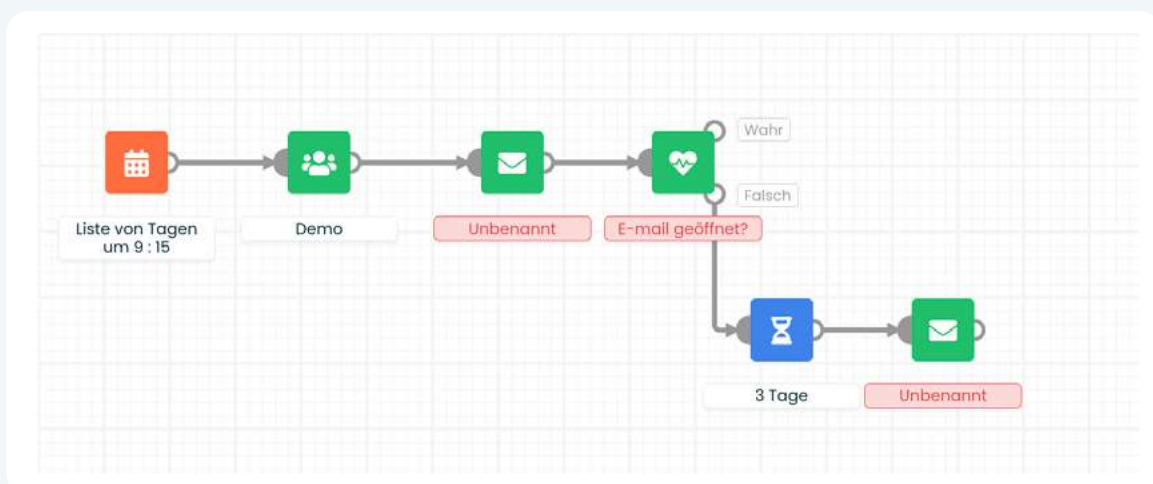
2. Schritt: Ankündigungsmail

Den Startzeitpunkt der Automation haben wir für Anfang November gewählt. Wenn Sie das Datum anpassen möchten, können Sie beim Kalender-Ereignis einfach über das Stiftsymbol im Bearbeitungsmodus ein anderes Datum wählen. Hier können Sie auch die Uhrzeit anpassen, an dem Ihre Black-Friday-Ankündigungsmail verschickt werden soll. Vorsicht: Wenn Sie das Startdatum Ihrer Automation ändern, müssen auch die folgenden Zeitstempel in der Automation angepasst werden.

Im nächsten Schritt wählen die Empfängerliste aus, an die Ihre Black-Weekend-Kampagne gesendet werden soll. Dazu verwenden Sie das grüne Icon „Empfängergruppe laden“ und wählen über den Bearbeitungstift dann die entsprechende Liste (und ggf. ein spezifisches Segment) aus.

Eröffnen Sie Ihre Black-Weekend-Kampagne mit einem ansprechenden Newsletter und einer attraktiven Rabattaktion. Fügen Sie beim ersten E-Mail-Icon den vorbereiteten Newsletter für die Ankündigungsmail hinzu.

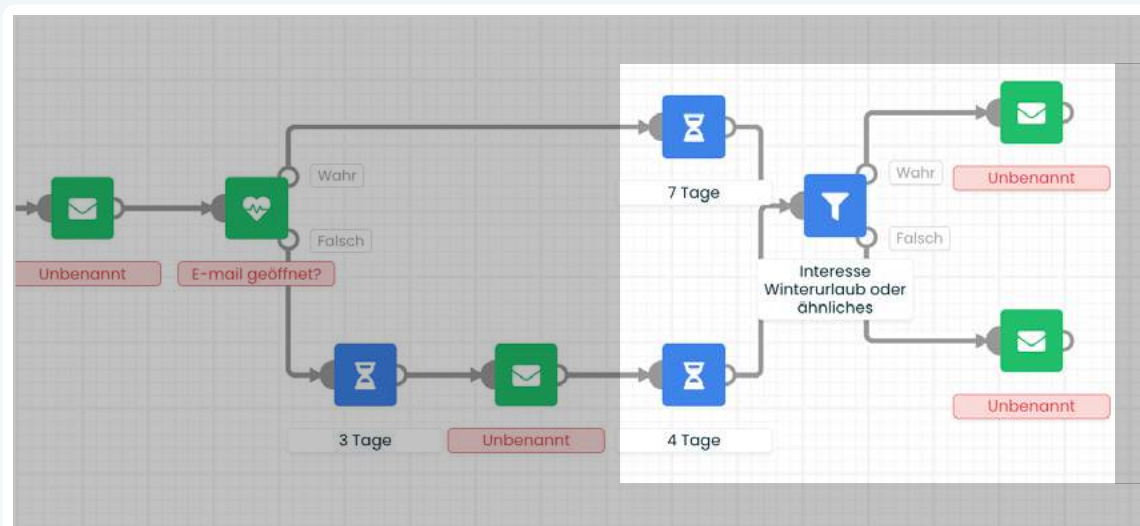
Als nächstes planen Sie eine Nachfass-Mail an alle Nichtöffner des ersten Newsletters. Zum Filtern dient das grüne Herz-Icon. Sie unterscheiden zwischen „hat geöffnet“ und „hat nicht geöffnet“. Hierfür können Sie einfach die gleiche Ankündigungsmail verwenden, da die Nachfass-Mail nach drei Tagen nur an die Nichtöffner geschickt wird; die Öffner erhalten keine E-Mail.



3. Schritt: Final Call

Den nächsten Newsletter erhalten dann wieder alle: Öffner und Nichtöffner, und zwar nach weiteren 4 Tagen. Diese „Wartezeit“ wird mittels Sanduhr-Icon eingestellt und kann natürlich nach Ihren Wünschen angepasst werden.

An dieser Stelle haben wir einen Filter eingebaut. Dieser bewirkt, dass Ihre Empfänger nach definierten Kriterien unterschiedliche Newsletter erhalten. Hier können Sie beispielsweise verschiedene Interessengruppen unterscheiden: z. B. Sommerurlauber vs. Winterurlauber. Wenn Sie diese Unterteilung nicht benötigen, können Sie das Element einfach aus der Automationsstecke entfernen und das vorherige mit dem folgenden Element neu verbinden.



Über die Mail-Icons wählen Sie wieder Ihre vorbereiteten Newsletter aus. Unsere Vorschläge für den Newsletter-Inhalt:

1. Lieblingsartikel sichern, bevor sie am Black Friday vergriffen sind

Machen Sie Ihre Abonnenten darauf aufmerksam, dass ihre Wunschartikel am Black Weekend eventuell vergriffen sein könnten. Ihre Empfänger sollten in Betracht ziehen, sich ihre Wunschartikel mit einem frühzeitigen Kauf zu sichern. In vielen Fällen landen die absoluten Must-Haves bereits jetzt im Warenkorb!

2. Dieses Wochenende lieber nichts bestellen

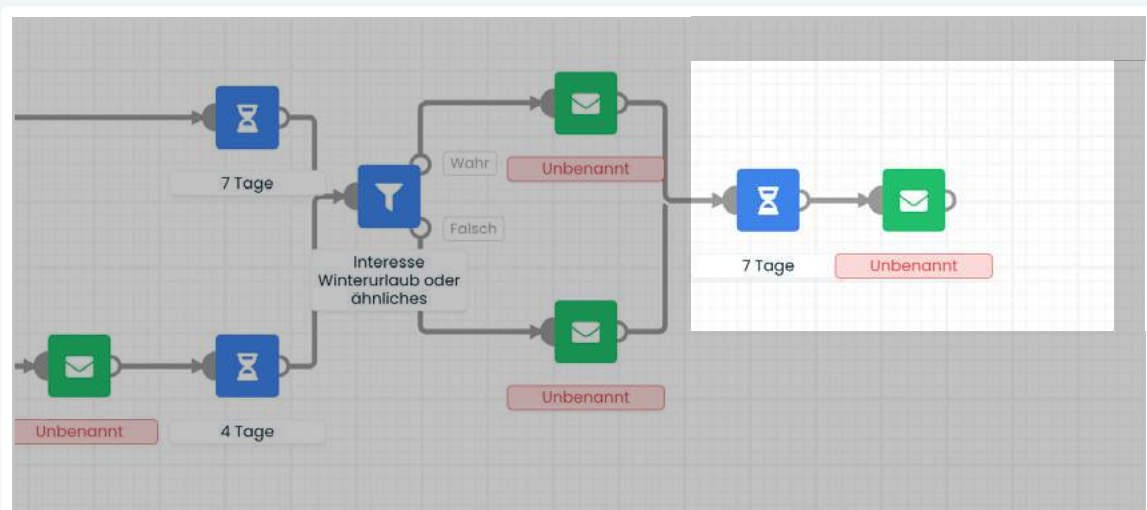
Statt in einen Vorverkauf zum Black Friday zu gehen, können Sie Ihre Kunden dazu ermutigen, ihren Kauf bis Sale zu verschieben. Kunden davon abzuraten, vor dem Black Friday einzukaufen, mag zunächst riskant erscheinen. Doch insbesondere in hochpreisigen Märkten kann diese Strategie die Kundenbindung stärken. Selbst ein bescheidener Rabatt von 10 % wird von Kunden bei teuren Produkten geschätzt – besonders, wenn Sie als Händler diesen „Insider-Tipp“ freundlicherweise vorab mit ihnen teilen.

4. Schritt: Black Friday ist da!

Der nächste Newsletter geht am Black Friday raus. Wem die Zeit zu lang ist, kann natürlich weitere Newsletter in der Zwischenzeit versenden, um an die Angebote zu erinnern.

In diesem Newsletter leiten Sie Ihre Abonnenten am besten mit einem CTA-Button auf eine spezielle Black-Friday-Landingpage. Unser Vorschlag: Erstellen Sie eine Seite, auf der Ihre Abonnenten täglich tolle Angebote entdecken können. Ganz nach dem Motto: „Das Black Weekend startet, die Preise purzeln!“

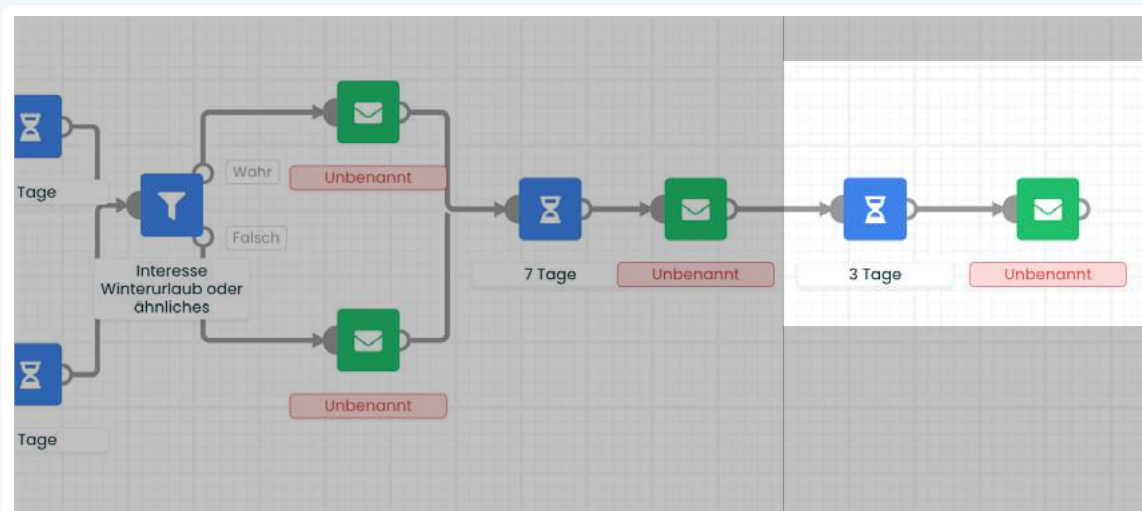
Sie können auch überlegen, jeden Tag unterschiedliche Produkte zu reduzieren oder einzelne Artikel nur in begrenzter Stückzahl reduziert anzubieten. Während die Preise fallen, steigt somit gleichzeitig die Spannung.



5. Schritt: Cyber Monday–Sale nicht verpassen!

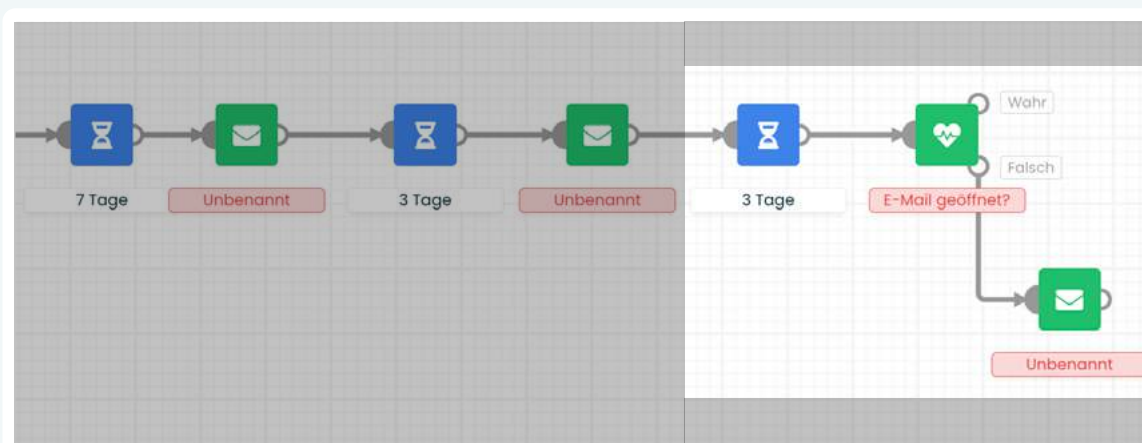
Nun folgt ein weiteres Sanduhr-Icon mit einer Wartezeit von 3 Tagen – dem Cyber Monday!

Um Ihren Cyber-Monday-Newsletter zu versenden, hinterlegen Sie wie gewohnt über das grüne Mailicon Ihren vorbereiteten Newsletter. Erinnern Sie Ihre Abonnenten, dass sie heute die letzte Chance haben, von den Rabatten des Black Weekends zu profitieren. Alternativ können Sie zum Cyber Monday auch neue Sale-Aktionen speziell für diesen Tag bewerben.



6. Schritt: Zweite Chance für Nichtöffner

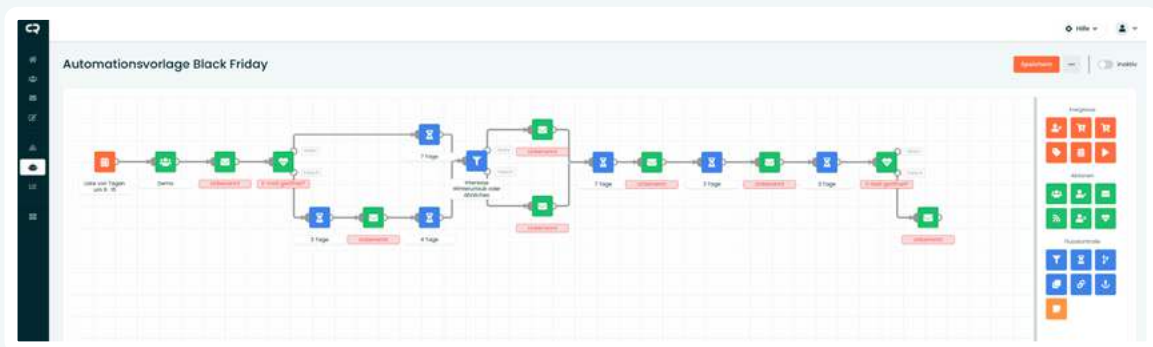
Jetzt kommt der letzte Newsletter Ihrer Black Friday und Cyber Monday Kampagne. Die Nichtöffner der letzten E-Mail erhalten einen Newsletter, in dem sie zwar auf die verpasste Chance hingewiesen werden – sie aber gleichzeitig einen (kleineren) Rabattcode für die anstehenden Weihnachts-Einkäufe erhalten.



7. Schritt: Kampagne überprüfen & aktivieren

Ihre BFCM-Automationskette ist nun fertig – nun kommen noch zwei wichtige Schritte: Speichern Sie Ihre Automation und füllen Sie Ihre vorbereiteten E-Mails (falls noch nicht geschehen) mit passenden Inhalten.

Wenn alles final ist, müssen Sie Ihre Black Friday Automation nur noch aktivieren. Nun heißt es für Sie: Kümmern Sie sich ganz entspannt um Ihre Kernaufgaben, denn Ihre Newsletter versenden sich jetzt automatisch!



Viel Freude beim Erstellen Ihrer
Automation zum Black Friday und
Cyber Monday!



Inspiration für Ihre Newslettertexte gefällig?

Wenn Sie noch Ideen und Inspiration für die Formulierung Ihrer Black Friday Newsletter benötigen, steht Ihnen unser KI-basierter **E-Mail-Content-Generator** unterstützend zur Seite.

Ähnlich wie bei ChatGPT erstellt die KI für Sie anhand Ihrer eingegebenen Befehle und Kontextinformationen individuelle Texte für Ihre Newsletter, die Sie nach Ihren Wünschen weiter anpassen können.

Sie sparen damit wertvolle Zeit und erhalten neue Ideen für kreative Black Friday Newsletter.