



E-MAIL MARKETING TJEKLISTE

– dét, du skal huske inden du sender!

Formål: **Hvad vil du opnå?**

- 1. Hvad er **formålet** for din e-mail? Skal den sælge, skabe besøgende etc.?
- 2. **KPI'erne**? Hvordan måler du succesen på din e-mail? Åbningsrate, CTR, køb – lav afmeldingsrate...?

Udsendelsen: **Modtager, afsender, timing...?**

- 3. Hvem er din **målgruppe**? Rammer du præcist med din timing og dit indhold?
- 4. Bruger du forskellige mailskabeloner (templates) til forskellige målgrupper, så tjek om du har valgt den rigtige til dine modtagere.
- 5. Skal du **segmentere**? Husk fx at tænke over, om du skal:
 - Inkludere eller ekskludere modtagere på baggrund af en bestemt profil eller adfærd?
 - Målrette i forhold til, om modtagerne har åbnet/ikke åbnet, klikket/ikke-klikket?
 - Bruge interesser, stamdata (postnummer etc.) til at sende det rigtige indhold til den rigtige modtager
- 6. **Udsendelsestidspunkt**: Hvornår åbner dine modtagere dine mails?
- 7. Er din **afsenderprofil** valideret? En lille kode med DKIM og SPF reducerer kraftigt risikoen for, at dine e-mails afvises af modtagerserveren eller havner i modtagerens spamskuffe.
- 8. Vælg et **afsendernavn** og -mailadresse, der er genkendelige, og som skaber troværdighed.
- 9. Har du en **'reply to'** i afsenderen, så modtageren kan besvare mailen, og komme i dialog med dig?





#2

Indhold: **Er dit budskab klart og tydeligt?**

- 10. **Emnelinjen** er som du ved ekstremt vigtig. Husk at sætte dig i modtagerens sted (og husk han/hun har travlt). Hold dig til 35-40 tegn.
- 11. **Preheaderen** giver dig op til to ekstra linjer i indbakken under emnelinjen - og 50-60 tegn ekstra. Har du husket den? Preheaderen understøtter dit budskab og giver større chancer for at blive set.
- 12. Brug **A/B-splittest** til at sikre højeste åbningsrater. Data er bedre end mavefornemmelser.

Indhold: **Har du tjekket tekster, billeder, knapper...?**

- 13. Har du **mobiloptimeret** din e-mails? Herunder de enkelte elementer som billeder og tekst? Er billeder/grafikker 'stacket' rigtigt, så det ser godt ud på mobilen og kan læses?
- 14. Er dit **produktfeed** mobiloptimeret? Vi anbefaler du max. har to produkter pr. række på mobilvisning, for at det ser pænt ud på en lille/mindre skærm.
- 15. Har du trimmet og fået korrekturlæst din **tekst**? Er dit budskab tydeligt? Hvad med takt og tone? Er indholdet sat lækkert op? Er billederne skarpe? Har du reduceret filstørrelsen på grafikkerne?
- 16. Bruger du **CTA-knapper**? Og sørger du for at fortælle, hvad du ønsker modtageren skal gøre + hvad der sker, når der klikkes på knapperne? Husk at din landingpage skal indfri forventningen.
- 17. **Linker** billeder, CTA'er og tekster til de rigtige steder? Kør en test og klik på **alt**.
- 18. **UTM-tracking** – har du sat tracking på billeder og CTA'er, så du kan se hvad der klikkes på (fx i Google Analytics)?
- 19. Sæt **ALT-tekster** på alle billeder/grafikker. De er vigtige for at hjælpe svagtseende + så hjælper de også til bedre levering af mails. Har du husket det også?
- 20. **Kør en udvidet Spamfilter-test** for at sikre dine e-mails/nyhedsbreve ser ud bedst ud i forskellige mailklienter + ikke fanges i spamfiltre. Både Litmus og Emailonacid hjælper dig.



Sådan – NU er du klar til at sende relevante, effektive og flotte e-mails!