

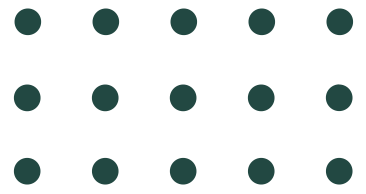


42 EMNELINJER

TIL AT BOOSTE DIN ÅBNINGSRATE

E-mail marketing

YOU DO YOU



Det er ikke alle e-mail marketing specialister, der er enige i, at emnelinjen er det vigtigste element i dit nyhedsbrev (især efter iOS 15, der bl.a. gør det svært at måle på åbningsrate).

Men faktum er bare, at emnelinjen er din eneste chance for at skille dig ud i en indbakke, som hver uge bliver stoppet med hundredvis af emails hos langt de fleste forbrugere.

Så selvfølgelig betyder emnelinjen et eller andet. Og derfor kan det også være svært at hitte ud af, hvad du lige skal spice den op med af fine vendinger.

Og det er helt sikkert også derfor, du har valgt at downloade disse 42 eksempler på emnelinjer, der skaber nysgerrighed og en lyst til at se, hvad der gemmer sig bagved.

Så værsgo', gå endelig amok og stjæl alle de eksempler, du vil.

Men.

Husk nu, at indholdet i din e-mail skal leve op til emnelinjen. Ellers får du skuffede læsere og en høj unsubscribe rate. Det gider du ikke.

Husk også, at det ikke nødvendigvis er alle 42 forslag, der giver mening i din case.

Og måske virker de slet ikke lige så godt i din case, hvis din målgruppe taler et andet sprog.

Du kender din målgruppe. Brug de 42 emnelinjer som inspiration, men sørg stadig for at give din målgruppe, hvad de vil have.

You do you.



GØR DET LIIIIIGE LIDT
EKSTRA PERSONLIGT

EMNELINJER

1

[Fornavn]! Modtag en gratis [Produkt] til din [Købt Produkt].

2

Vi har lyst til at give dig lidt ekstra i dag, [Fornavn].

3

[Fornavn], denne gave har vi udvalgt specielt til dig.

4

[Fornavn], du er en af vores vigtigste kunder. Derfor vil vi gerne give dig noget helt særligt.

"WOW...
STALKER DU MIG?"

EMNELINJER

5

Tillykke med fødselsdagen, [Fornavn]! Her er lidt lækkert, du kan fejre dagen med.

6

Fremtidens [Fornavn] vil bruge denne [Produkt] hver dag!

7

[Fornavn], er dette produktet, du har gået og ventet på?

8

Vi har gemt alle dine favoritter til dig, [Fornavn].

9

Har du svært ved at vælge, [Fornavn]?

"VENT LIDT... HAR
JEG SÅ TRAVLT?"

EMNELINJER

10 [Fornavn], der er lige blevet solgt [Antal] af den [Produkt],
du har kigget på.

11 Sidste chance! Udsalget slutter om [Antal] timer.

12 Køb [Produkt], før det er for sent.

"OVERDRIVELSE
FREMME
FORSTÅELSE"

EMNELINJER

13 Denne [Produkt] er næsten 100 % udsolgt. For evigt.

14 10... 9... 8...

15 Sig farvel til [Produkt].

16 Så. Nu er der ikke mere tid tilbage.

17 UDSAALG! SPAR 50%!! Undskyld vi råber, men altså...

18

Er det den her, du leder efter?

19

Har du virkelig for travlt til at læse denne e-mail?

20

Okay. Du vinder.

21

Vil du se noget helt særligt?

22

Her er dit drømmeland, [Fornavn]. Kom indenfor.

23

Rygtet siger...

24

[Fornavn]... Kan du holde på en hemmelighed?

25

Har du nogensinde oplevet følelsen af... FOMO?

26

Nu. Er. Den. Her.

27

Min største fejltagelse nogensinde.

SOCIAL PROOF

EMNELINJER

28

Du kan tage os på ordet. Men du kan også høre, hvad alle andre har at sige.

29

Disse produkter har fået de allerbedste anmeldelser.

30

Det siger dine venners venners venner om vores produkter.

31

Vores mødre har sagt god for [Produkt].

32

Se, hvem der også går med [Produkt].

"LAD OS LAVE LIDT SJOV MED AUTOMATISERING OG FORNAVNE"

EMNELINJER

33

I dag sender vi KUN mails ud til alle jer, der hedder [Fornavn].

34

Der er [Antal] personer i Danmark, der hedder [Fornavn]. I dag er det jeres dag.

LOYALITETSKLUB
ELLER EJ... FÅ DINE
KUNDER TIL AT FØLE
SIG EKSKLUSIVE

EMNELINJER

35

Du er hermed inviteret til forpremieren på [Produkt].
Husk popcorn.

36

Vi åbner dørene op før tid... Men kun for vores medlemmer.

37

Members only! Spar 20 % på [Produkt].

38

[Fornavn], you are officially a part of our VIP programme.
Here's to you.

39

Eksklusive tilbud til vores e-mail modtagere.

40

KUN til dig og de [Antal] andre, der læser vores nyhedsbrev.

41

Invitation: Eksklusivt lagersalg for vores bedste kunder.

42

Der er kun fremstillet [Antal] af denne [Produkt].
Vær blandt de [Antal], der får fingrene i den.