

# 9 B2B-Verkaufsmail-Vorlagen

Dieses PDF bietet Dir neun B2B-Verkaufsmail-Vorlagen, die datenbasierte Erkenntnisse nutzen, um Deine E-Mails relevant und menschlich zu gestalten.

Die Vorlagen decken verschiedene Szenarien ab, von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Follow-up, und zeigen, wie Du demografische Daten, Trigger-Events, Intent-Daten und Lead-Daten effektiv einsetzen kannst.

Nutze diese Vorlagen, um Deine Verkaufsbemühungen zu optimieren und echte Verbindungen mit potenziellen Kunden zu schaffen.

## Du findest Vorlagen für:

- E-Mail-Vorlage 1: Durch Deinen Blog stöbern
- E-Mail-Vorlage 2: Nutze Social Proof
- E-Mail-Vorlage 3: Löse ihr Problem
- E-Mail-Vorlage 4: Daten nutzen
- E-Mail-Vorlage 5: Daten nutzen Follow-up 1
- E-Mail-Vorlage 6: Nicht zu viel personalisieren
- E-Mail-Vorlage 7: Schreibe so, wie Du sprichst
- E-Mail-Vorlage 8: Fragen stellen
- E-Mail-Vorlage 9: Erzähle nicht, was Du weißt

**Aber Achtung:** Du musst die unterschiedlichen rechtlichen Anforderungen für E-Mail-Marketing, die am Standort Deiner B2B-Kunden und -Prospects gelten, beachten! Kaltakquise-Mails sind im DACH-Raum zum Beispiel ein absolutes No-Go! Ein (Double) Opt-In ist hier absolut erforderlich.

# 9 B2B-Verkaufsmail-Vorlagen

## 1. E-Mail-Vorlage: Durch Deinen Blog stöbern

Betreff: Erfahre mehr über [Thema]

Hallo [Vorname],

mein Name ist [Name] und ich wollte mich bei Dir melden, um zu sehen, ob Du an unserem kommenden Webinar zu [Thema] teilnehmen möchtest.

In einer Stunde mit uns erfährst Du mehr über [Wert x], [Wert y] und [Wert z]. Wenn Du es diesmal nicht schaffst, kann ich Dir gerne eine Zusammenfassung schicken – diese wird viele interessante Erkenntnisse enthalten, die wir Dir nicht vorenthalten wollen.

Sag mir gerne Bescheid, wenn Du Interesse hast.

## 2. E-Mail-Vorlage: Nutze Social Proof

Betreff: Erfahre, was [Name] über Leadfeeder gesagt hat

Hallo [Vorname],

ich habe gerade mit [Name], [Position/Rolle] bei [Firma], telefoniert. Da Du eine ähnliche Rolle übernimmst, wollte ich nachfragen, ob Du ähnliche Erfolge erzielst.

[Name] und sein Team konnten mehr als 200.000 Registrierungen und 5.000 Benutzer für ein Webinar begeistern – ganz ohne den Einsatz eines Sales-Teams.

Möchtest Du mehr darüber erfahren, wie sie Leadfeeder von Dealfront verwendet haben, um den Sales Funnel zu erweitern?

## 3. E-Mail-Vorlage: Löse ihr Problem

Betreff: [Vorname], kann ich Dir helfen?

Hallo [Vorname],

mein Name ist [Name] und ich arbeite bei [Firma], wo ich Marketern wie Dir helfe, ihr kundenbasiertes Marketing zu skalieren.

Ich habe von vielen Leuten in [Branchenname] gehört, dass [Herausforderung, die Dein Produkt löst] eine echte Herausforderung ist – ich denke, ich kann dabei helfen.

Wenn Du in den nächsten Tagen Zeit hast, würde ich mich freuen, wenn wir uns darüber austauschen, wie ich Dir beim Wachstum von [Firmenname] helfen kann?

## 4. E-Mail-Vorlage: Daten nutzen

Betreff: Möchtest Du weitere Informationen erhalten?

Hallo [Vorname],

vielleicht hattest Du nach meiner letzten E-Mail bereits die Gelegenheit, unsere Website anzusehen. Hast Du hierzu Fragen?

Hast Du noch einmal darüber nachgedacht, [Produkt] zu verwenden, um bessere Leads zu finden? Ich würde mich freuen, Dir eine Demo unserer Funktionen vorzustellen und dabei all Deine Fragen direkt zu beantworten.

Wann passt Dir ein kurzer Videocall?

## 5. E-Mail-Vorlage: Daten nutzen Follow-up 1

Betreff: Zeit für bessere Leads?

Hallo [Vorname],

hast Du immer noch Probleme mit [Problem]?

Laut Deines Feedbacks während unserer Demo klingt es so, als ob [Produkt] [Firmenname] bei Folgendem helfen kann: [Wert 1] - [Wert 2].

Gerne setze ich direkt da an, wo wir aufgehört haben, und beantworte all Deine verbleibenden Fragen, die möglicherweise aufgekommen sind.

## 6. E-Mail-Vorlage: Nicht zu viel personalisieren

Betreff: 10 Tipps, um Dein Geschäft in 10 Minuten auszubauen

Hallo [Vorname],

hast Du 10 Minuten Zeit, um darüber zu sprechen, wie Du [Firmenname] schnell ausbauen kannst? Ich habe eine Idee, die [Beispiele anderer Firmen/Konkurrenten] bereits geholfen hat, den Website Traffic zu verdoppeln.

Gerne würde ich Dir in einem Gespräch mehr darüber erzählen. Wann passt es Dir am besten?

Wähle bei der E-Mail-Personalisierung höchstens zwei oder drei Daten aus.

## 7. E-Mail-Vorlage: Schreibe so, wie Du sprichst

Betreff: Hast Du [Produktname] ausprobiert?

Hallo [Vorname],

vielen Dank, dass Du Dich für [kostenlose Version unseres Produktnamens] angemeldet hast!

Mein Name ist [Name] und ich bin hier, um direkt all Deine Fragen zu beantworten. Hast Du schon einmal daran gedacht, [Upselling-Produktname] auszuprobieren?

Wenn Du später in dieser Woche 10 Minuten Zeit hast, erkläre ich Dir gerne, wie alles funktioniert. Gib mir einfach Bescheid, wann es Dir passt!

## 8. E-Mail-Vorlage: Stelle Fragen

Betreff: Wie kann ich Dir helfen, [Name]?

Hallo [Vorname],

ich freue mich, dass Du Dich für [Produktname] angemeldet hast!

Ich bin [Name] und stehe Dir bei all Deinen Fragen zur Seite. Weil Du neu hier bist, möchte ich Dich zu einem persönlichen Gespräch einladen, um darüber zu sprechen, wie wir Dein Geschäft ausbauen können.

Hast Du Zeit für ein kurzes 30-minütiges Telefonat, in dem ich alle Deine Fragen beantworten kann?

## 9. E-Mail-Vorlage: Erzähle nicht, was Du weißt

Betreff: Bessere Leads?

Hallo [Vorname],

ich arbeite mit vielen Firmen aus [Branche X] zusammen, die Schwierigkeiten haben, genügend gezielte Leads für ihre Sales-Teams zu generieren. Hattest Du dieses Problem bei [Firmenname] auch schon einmal?

Unser Produkt ist darauf ausgelegt, [präsentiere Dein spezifisches Wertversprechen] und Firmen Folgendes zu ermöglichen: - [Wert 1] - [Wert 2] - [Wert 3]

Wenn das für Dich spannend klingt, können wir gerne eine Demo für Dich aufsetzen.