

White paper

Hoe maak je geweldige onderwerpregels

40

inspirerende voorbeelden



spotler

eDifference
digital agency

Je zult misschien denken: over onderwerpregels is toch al ontzettend veel geschreven? Dat klopt. Maar wat opvalt, is dat er weinig inspirerende voorbeelden te vinden zijn. Dat inspireerde ons.

We hebben leuke voorbeelden verzameld. En we geven graag de do's en don'ts van onderwerpregels. Met natuurlijk als doel jouw e-mail marketingresultaten te verbeteren. Maar A/B testen blijft belangrijk. Het liefst op basis van basismotivatoren.

Veel leesplezier en succes met het toepassen van onze kennis!

Spotler

Inhoud

1. Belang van onderwerpregels
2. Inspiratie voor onderwerpregels
3. Symbolen in onderwerpregels
4. Do's & don'ts van onderwerpregels
5. Snippets en onderwerpregels
6. Testen van onderwerpregels

1 Belang van onderwerpregels

Mocht je nog twijfelen aan het belang van onderwerpregels? Niet doen. Om je te overtuigen:

1. *47% van e-mail- en nieuwsbriefontvangers opent een e-mail alleen op basis van de onderwerpregel. [Bron: Convince&Convert]*
2. *69% van de ontvangers bepaalt op basis van de onderwerpregel of een mailing spam is. [Bron: Elixiter]*
3. *E-mails met 'Free' of 'Gratis' in de onderwerpregel worden 10% meer geopend dan e-mails zonder deze woorden in de onderwerpregel. [Bron: Sidekick]*
4. *Bij e-mails met het woord 'Nieuwsbrief' of 'Newsletter' in de onderwerpregel zien we een afname van 18,7% in de open ratio. [Bron: Adestra]*
5. *Door woorden als 'Sale', 'New' of 'Video' te gebruiken in de onderwerpregel schieten de open ratio's omhoog. [Bron: Adestra]*
6. *Onderwerpregels van 30 of minder woorden hebben een bovengemiddelde open ratio. [Bron: Adestra]*
7. *E-mails met onderwerpregels met 3 of meer woorden worden 15% meer geopend dan e-mails met 1 tot 2 woorden. [Bron: ContactMonkey]*

2 Inspiratie voor onderwerpregels

Inspiratie nodig voor onderwerpregels? We geven je 40 voorbeelden van onderwerpregels aan de hand van 8 rubrieken.

Van: KLM Highlights [mailto:KLM_highlights@klm-mail.com]

Verzonden: donderdag 20 april 2017 15:40

Aan: ###

Onderwerp: Ga op avontuur in het land van de panda's



Beek nu voordelig je reis naar China
[Online vertrek](#)



Bezoek China, het land van de reuzenpanda's!

China, het land vol mooie contrasten en adembenemende natuur. Bezoek de "pandahoofdstad" Chengdu of vlieg naar 1 van de 6 andere KLM-bestemmingen in China. Start hier je avontuur en boek nu je ticket.

China
Nu vanaf €599

[Bekijk vluchten >](#)

Veelzijdig China

De dubbele punt (1)

1. De uitdaging: onderwijsmobiliteit
2. Echt zomer: vier het met deze BBQ-wijn
3. Vandaag: wat doe jij aan naar je werk?
4. Diefstal 50 cent: ontslag op staande voet?
5. Ombudsman: klachten Belastingdienst zorgelijk

- ✓ China: bezoek het land van de panda's
- ✓ Nu in de aanbieding: reizen naar China
- ✓ Een geweldig avontuur: een reis door China

Voor de dubbele punt zie je vaak drie opties: een naam, een onderwerp of een tijdstip. Na de dubbele punt komt vaak een vraag of een korte toelichting. Een blik op het voorbeeld van KLM leert dat we meerdere onderwerpen hebben (China, reuzenpanda's, avontuur, land) en een tijdstip (nu). Zet die eens voor de dubbele punt.

Extra de Snippet

Met die dubbele punt heb je ook snel een leuke snippet te pakken. Kies bijvoorbeeld als onderwerpregel *Nu in de aanbieding: reizen naar China* en kies als snippet *Wanneer ga jij weg? Waarom moeilijk doen als het voor het oprapen ligt?*

De gebiedende wijs (2)

6. Maak van je wittebroodsweken een feestje
7. Bezoek de hotspots van Newcastle
8. Bekijk Apple Watch in actie
9. Ontdek het magnum opus van Boleslaw Prus
10. Laat autopech uw vakantie niet bederven

- ✓ Reis nu voordelig naar het land van de panda's
- ✓ Ga het avontuur aan in het mooie China
- ✓ Laat je verleiden door avontuurlijk China

De gebiedende wijs komt vaak terug in onderwerpregels. Het zal wel te maken hebben met de actie die het werkwoord uitzendt (maak, bezoek, bekijk, ontdek, laat). En voor de mailing van KLM zijn onderwerpregels in de gebiedende wijs ook prima te doen.

Het bijvoegelijk naamwoord (3)

11. Laatste kans om je in te schrijven
12. Je creatiefste werk ooit
13. Speciaal voor u 50% korting
14. Ons extra dikke zomernummer
15. Nieuw woningaanbod Amsterdam-IJburg

- ✓ Onze mooiste China-reis nu extra voordelig
- ✓ Avontuurlijker dan China wordt het niet!
- ✓ Veilig / ontspannen naar China vliegen

Zet gewoon wat bijvoeglijke naamwoorden op een rijtje: lang, kort, hoog, laag, mooi, lelijk, duur, voordelig. Wakker je inspiratie eens aan door te kijken vanuit het tegenovergestelde. Dus niet vanuit 'ontspannen', maar vanuit 'lastig'. En ineens *China een lastige bestemming? Niet met KLM!*

De vraag (4)

16. Wordt jouw nieuwsbrief prima geopend?
17. In 2015 uw contactenbestand zien groeien?
18. Hoe speelt u in op de nieuwe wetgeving van de WWZ?
19. Waarom 24 miljoen winst op de Tour bijzaak is voor Utrecht
20. Wat vind je van dit huis?

- ✓ Ben jij al eens in het mooie China geweest?
- ✓ Wilt u ook voordelig naar China?
- ✓ Waarom is China zo geweldig mooi?

Vragen beginnen met een vraagwoord of een werkwoord. Maar taalkundig gezien is er meer mogelijk. Je kunt ook een stellingname verpakken in een vraag (voorbeeld 19) of een vraag retorisch maken (voorbeeld 17).

Extra de Snippet

Als je van je onderwerpregel een vraag maakt, dan kun je in de snippet al iets van het antwoord geven. Een onderwerpregel als *Wilt u ook voordelig naar China?* past goed bij een snippet als *Bekijk snel onze aanbiedingen.* Of bij

de gesloten vraag *Wordt jouw nieuwsbrief prima geopend?* geef jezelf het antwoord met Nee? Lees dan onze tips! En zo heb je zonder al te veel moeite een leuke snippet gemaakt.

Van: Nextens [mailto:nextens@reedbusiness.nl]

Verzonden: donderdag 20 april 2017 09:58

Aan: ###

Onderwerp: 4,5% omzetgroei accounts verwacht

4,5% omzetgroei accountants verwacht

20 april 2017

De Nederlandse economie groeide in 2016 met 2,1% en zal in 2017 nog sterker groeien met 2,4%. Dat staat in de sectorprognose 2017-2018 'Zakelijke dienstverlening heeft de wind mee' van ABN AMRO. Ook accountants profiteren hiervan: ABN AMRO verwacht een omzetgroei van 4,5% in 2017 en 3,5% in 2018.

[Lees verder >](#)



20 april 2017

Klacht over integriteit accountants PwC

20 april 2017

Belastingdienst stuurt 650 brieven naar klanten Zwitserse bank

Aan de onderwerpregel *4,5% omzetgroei accounts verwacht* mankeert natuurlijk niets. Alleen: waarom zou je dat herhalen in de titel van je eerste artikel? Wees iets creatiever! Maak van de onderwerpregel bijvoorbeeld een aankondiging.

De aankondiging (5)

21. Te veel bestrijdingsmiddelen op 'superfoods'
22. Zomertoppers de héle zomer extra voordelig!
23. Anja Schouten Zorgmanager van het Jaar 2015
24. Overal live tv-kijken, thuis en onderweg
25. Dynamische Google Maps in je e-mail

- ✓ Meer omzetgroei voor accountants
- ✓ Nederlandse economie vooral goed voor accountants
- ✓ Zakelijke dienstverlening 4,5% in de plus

De aankondiging lijkt veel op de korte hoofdzin, maar is taalkundig heel anders. De aankondiging heeft geen persoonsvorm of voltooid deelwoord.

De korte hoofdzin (6)

26. UMC Utrecht lanceert real-time patiëntportaal
27. Landbouwcommissie EP verdeeld over zuivelrapport
28. Facebook ontketent adtech oorlog met Google
29. E-mail Benchmark 2015 is uit!
30. Agile organiseren in de praktijk

- ✓ Accountants profiteren van economische groei
- ✓ Accountants zien omzet met 4,5% groeien
- ✓ Nederlandse economie groeit het hardst voor accountants

Als je van je onderwerpregel een korte hoofdzin maakt, dan maak je een nieuwskop. Een korte hoofdzin bestaat uit een onderwerp (UMC Utrecht, Landbouwcommissie EP), persoonsvorm (lanceert) of voltooid deelwoord (verdeeld) plus nog wat zinsdelen (real-time patiëntportaal, over zuivelrapport).

De dubbele boodschap (7)

31. Wie volgt je? Ontdek de gegevens
32. Meld je op tijd aan! Volg het interactieve managersprogramma
33. Krijg inzicht in de psychologische kant van leiderschap. Schrijf u nu in!
34. 3+1 gratis tuinstoelen | 15 april plantjesdag met heel veel planten
35. RCO & Jan Willem de Vriend | Randy Newman | 4 mei Concert

- ✓ Omzetgroei in Nederland | Vooral accountants profiteren
- ✓ Accountants tevreden | Nederlandse economie in de plus
- ✓ Omzetgroei in 2017? Cijfers ABN AMRO bewijzen het!

De dubbele boodschap is populair. Je kunt er immers vele kanten mee op. Probeer maar.

De uitnodiging (8)

36. Ga in debat met o.a. Ella Kalsbeek
37. Krijg antwoorden op uw pensioenvragen
38. Kies uit 15 trainingen in april!
39. Kom naar onze nieuwste workshop
40. Bezoek ons op de Multichannel Conference

- ✓ Lees alles over de groeiende economie
- ✓ Bekijk de laatste groeicijfers van ABNAMRO
- ✓ Meer omzetgroei in NL | Lees de prognose

Uitnodigingen worden nagenoeg altijd verpakt in een gebiedende wijs of in een dubbele boodschap. Vaak zijn het ook echte uitnodigingen om een workshop, seminar of training te volgen. En het is een prima vorm om te gebruiken voor je onderwerpregel.

3 Symbolen in onderwerpregels

Dit blijft toch een leuke manier om onderwerpregels vorm te geven. Als je het aandurft, gebruik dan eens een symbool.

Ter inspiratie:

Van: Coolblue [mailto:info@mail.coolblue.eu]
Verzonden: woensdag 7 december 2016 17:19
Aan: ###
Onderwerp: ★ Alles in huis voor een piekfijne Kerst ★

Of:

☿ Zin in weekend? Laat je inspireren door de CocktailMaker
✿☼ Zomerse keuzekorting bij Formido Nijkerk ☼✿

Het is ook bij het gebruik van symbolen cruciaal dat je je e-mail en onderwerpregel goed test. Als je e-mail client het symbool niet herkent, kan namelijk ook de hele onderwerpregel leeg blijven. Een set symbolen die vrijwel altijd goed wordt weergegeven, vind je hieronder:



Heb je tijd en durf je het experimenteren aan dan kun je op de website van Emailstuff.org zoeken op vrijwel alle bestaande symbolen. De site genereert de bijbehorende UTF-8 code, maar je kunt ook hier de symbooltjes zelf gewoon knippen en plakken.

4 Do's & don'ts van onderwerpregels

- ☞ Bekijk [de infographic over onderwerpregels van Litmus](#)
- ☞ Bekijk [de infographic over snippets van Salesforce](#)

Wel doen

- Houd nieuwsbrieven van concurrenten in de gaten. Zij zitten in dezelfde branche, hebben ruwweg dezelfde doelgroep: wat doen zij met hun onderwerpregels? Wat kun je van hen leren, wat doen ze wel of niet goed?
- Mocht je echt geen inspiratie hebben, zet de onderwerp(en) van de e-mail in de onderwerpregel. Het heet niet voor niets een onderwerpregel!
- Testen, testen en nog eens testen. Dit moet vast onderdeel zijn van het e-mail marketingproces. Elk serieuze tool biedt verschillende mogelijkheden om te testen.

Niet doen

- 'Nieuwsbrief mei 2017' als onderwerpregel kan echt niet meer. Vertel op z'n minst wat de inhoud is.
- Maak de onderwerpregel niet te lang – dit wordt toch afgebroken in verschillende e-mail clients.
- Gebruik niet ALLEMAAL HOOFDLETTERS in de onderwerpregel, schreeuwen hoeft niet.
- Herhaling van de afzendernaam. Je gebruikt al een duidelijke afzendernaam als het goed is: herhaling is alleen maar verspilling van kostbare tekens.
- Beloof niets wat u niet kunt waarmaken. Misleiding, mensen lekker maken met iets wat niet klopt kan averechts werken.

Een slechte snippet versterkt je onderwerpregel niet:

Evenwegdeals zondag >
Tropical Islands Berlijn €229,- | Stede...
EvenwegDeals body { margin: 0px;
padding: 0px; } Elke dag voordelige Tr...

Rabobank 10-12-13 >
Hoe tevreden bent u over de dienstve...
Hoe tevreden bent u over onze
dienstverlening? -----...

de Bijenkorf 20-11-13 >
Vanavond om 20.00 uur start de Onlin...
Klik hier als u de nieuwsbrief niet goed
kunt lezen Klik hier als u de nieuwsbri...

Tips voor goede snippets

- Voorkom dat je de onderwerpregel herhaalt
- Zorg dat je de snippet gebruikt om te voorkomen dat er staat 'Klik hier voor de online versie'
- Overweeg personalisatie
- En ook voor snippets geldt: testen!

6 Testen van onderwerpregels

Het grote voordeel van een A/B test is dat je meer inzicht krijgt in wat je publiek nu echt beweegt. Het is zonder meer een populaire testtool in e-mail marketing. Maar waar menig marketeer mee worstelt, is de vraag: hoe maak ik twee zinvolle varianten van -bijvoorbeeld- mijn onderwerpregel? Zoiets krijg je als marketeer voor elkaar als je verschillende varianten maakt vanuit verschillende basismotivatoren.

Basismotivator 1: Inspelen op angst

Voor de verzekeringswereld maakt hier veel gebruik van. *Laat uw nabestaanden niet met onverwachte kosten achter*, zou zo maar eens uit de koker van een uitvaartverzekeraar kunnen komen. Mensen zijn op zoek naar veiligheid en zekerheid. Als marketeer kun je deze behoefte van mensen aanwakken door in te spelen op angst.

Onderwerpregels die inspelen op angst

Netflix: Het is nog niet te laat om Netflix cadeau te geven!

FBTO: Laatste kans! Stap nu over op een voordeligere zorgverzekering

EVO: Check de btw-regels, voorkom een torenhoge boete

Basismotivator 2: Inspelen op hebzucht

Mensen zijn hebberige wezens. Besparen, winnen, gratis, korting, cadeaus: wij vinden het fantastisch. Liever met Airmiles voordelig een pretpark bezoeken, dan aan de kassa het volle pond betalen. Geen enkele marketeer laat hebberigheid links liggen.

Onderwerpregels die inspelen op hebzucht

Speurders.nl: Ook wij strooien met cadeautjes!

Ziggo: Een week lang elke avond HBO series cadeau

BCC: Vanaf vandaag 10% korting op alle wasmachines!

Basismotivator 3: Inspelen op status

Mensen willen ergens bij horen. Mercedes is heus niet alleen het automerk, het is Mercedes World waar je onderdeel van wordt. Er bestaat echt zoiets als Mercedes Fashion & Lifestyle. En die glossy van dit beroemde automerk ligt niet voor niets -achteloos- op je koffietafel.

Onderwerpregels die inspelen op status

Kluwer Opleidingen: Een succesvolle carrière? Dat wil toch iedereen!
Tommy Hilfiger: Hip het voorjaar in! Alle must haves voor jou op een rij

Basismotivator 4: Inspelen op ontplooiing

Mensen willen zich ontwikkelen. Stilstand is achteruitgang. Een grote bank die schrijft 'Leer meer over veilig bankieren' weet zowel op 'angst' als op 'ontplooiing' in te spelen. Zonder meer een goede onderwerpregel. Nog enkele:

Onderwerpregels die inspelen op ontplooiing

Kenteq: Bent u techneut, dan bent u toch nooit uitgeleerd?
NEN Cursussen: Leer NEN 1010 effectief toepassen

Verschillende varianten vanuit verschillende basismotivatoren

Renault prijst zijn elektrische auto ZOE aan met '*Elektrisch veel voordeel tot € 12.500, profiteer nu!*'. Mooi inspelen op 'hebzucht'. Maar wat kan ook:

Angst: Wees er snel bij: nu nog 4% fiscale bijtelling
Hebzucht: Voordelig zakelijk elektrisch rijden
Status: Al 500 ZZP'ers kozen voor de elektrische Renault ZOE
Ontplooiing: Leer ZOE kennen en leer meer over milieuvriendelijk autorijden

En je ziet: op een relatief eenvoudige wijze maak je meerdere zinvolle varianten. En misschien leidt een A/B test wel tot verrassende inzichten.

eDifference
digital agency