

„Zehn Gebote „ der Direktwerbung Erfolgreiche Textregeln aus der Praxis

1. Suchen Sie alle Unterlagen über Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung zusammen und ordnen Sie diese sorgfältig unter den Gesichtspunkten des Käuferinteresses.
2. Formulieren Sie Ihren Text nur an eine Person. Adressieren Sie Ihren Brief niemals „An unsere Kunden“ oder „An unsere Lieferanten“.
Direktwerbung ist ein Medium, in dem eine Person mit einer anderen Person kommuniziert.
3. Bieten Sie den wichtigsten Vorteil sofort an. Seien Sie sich bewusst, dass Ihr Leser vor allem an seinem eigenen Profit interessiert ist.
4. Verzichten Sie auf „elegante“ Sprache – verwenden Sie stattdessen einfache aber inhaltvolle Worte.
5. Beim Schreiben sind Verben Ihre Freunde und Adjektive die Feinde. Streichen Sie unnötige Adjektive; das wird Ihre Erfolgchance verbessern.
6. Überschätzen Sie nicht das Wissen Ihrer Leser, aber unterschätzen Sie auch niemals seine Intelligenz. Liefern Sie ihm alle Fakten – er wird reagieren.
7. Sprechen Sie nicht über sich selbst und über Ihr Produkt. Sprechen Sie über Ihren Leser und seine Probleme. Ein Brief ist für Ihren Leser interessant, wenn sein Inhalt sich mit ihm befasst.
8. Sogar die Wahrheit ist unglaublich, wenn Sie nicht logisch klinkt. Seien Sie daher peinlich genau in allen Angaben – auch beim Namen und der Adresse des Empfängers.
9. Kein Text ist zu lang, wenn er das Interesse des Lesers fesselt. Ist das nicht der Fall, kann schon ein Satz zu lang sein. Wenn Sie selber nicht glauben, was Sie schreiben – dann hören Sie sofort damit auf.
10. Begründen Sie Ihr Anliegen und fordern Sie zum Bestellen auf – wieder und wieder...