

G.J. Summers „Zehn Gebote“ des Werbetextens. Erfolgreiche Textregeln aus der Praxis

1. Machen Sie sich Ihr Vorhaben gründlich klar, ehe Sie beginnen, die erste Zeile zu schreiben.
2. Verschaffen Sie sich alle Unterlagen, ordnen sie diese sorgfältig unter den Gesichtspunkten des Käuferinteresses – nicht Ihres eigenen.
3. Bedenken Sie, wem Sie schreiben. Vergessen Sie nicht, es ist eine Person, kein Rundlauf, kein Verzeichnis. Schreiben Sie einen Brief, keine Rede.
4. Schreiben Sie stets schlicht. Das bedeutet nicht, primitiv zu schreiben. Vermeiden Sie tönende Phrasen.
5. Verwenden Sie inhaltvolle Worte und Redewendungen – Worte, die das Gemüt ansprechen, den Mund wässrig machen, das Herz schneller schlagen lassen.
6. Versuchen Sie nicht, witzig zu sein. Es versuchen und dabei versagen, ist unverzeihlich. Wenige können humorvoll schreiben, und noch weniger Produkte eignen sich für humorvolle Werbung.
7. Vergessen Sie nie: Es ist die ernsthafteste Sache der Welt, einen Menschen dazu zu bringen, dass er sich von seinem Geld trennt.
8. Seien Sie peinlich genau in allen Angaben, Namen, Adressen usw.
9. Schreiben Sie vertrauenerweckend – begründen Sie Ihr Anliegen.
10. Schreiben Sie so ausführlich, wie es die Sache erfordert – und Schluss. Kein Text ist zu lang, wenn er das Interesse des Lesers fesselt. Ist das nicht der Fall, kann schon ein Satz zu lang sein. Geben Sie Ihrem Leser etwas zu tun. Sagen Sie ihm, wo er kaufen kann, was Sie anbieten, wie viel es kostet – und warum gerade er es gerade jetzt kaufen soll.