

## Werbebriefe optimieren

# So machen Sie in 10 einfachen Schritten aus einem Rohtext ein Profi-Mailing

Ein guter Werbetext entsteht nicht über Nacht. Oftmals sind mehrere Arbeitsschritte nötig, damit aus einem Rohtext ein verkaufstarker Brief wird.

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihren Textentwurf in 10 einfachen Schritten zu Ihrem besten „Verkäufer“ machen.

### 1. Kontrollieren Sie Ihre Satzlängen!

Zu lange Sätze machen es dem Leser schwer, Ihrem Text zu folgen und den roten Faden zu erkennen. Ihr Leser muss jedoch sofort verstehen, worum es geht und diese Information schnell auswerten.

Vermeiden Sie daher lange Schachtelsätze! Finden Sie in Ihrem Text Sätze mit 14 oder mehr Wörtern, kennzeichnen Sie diese Sätze mit einer Schlangenlinie.

Ihr Text



### 2. Kennzeichnen Sie Personal- und Possessivpronomen!

Prüfen Sie, wo Sie in Ihrem Text die Wörter **wir**, **uns**, **unser** in **Sie**, **Ihr** und **Ihnen** verwandeln können! Kennzeichnen Sie diese Passagen durch einen roten Kreis.

Ihr Text



Formulieren Sie die Produktvorteile aus der Sicht Ihres Lesers. In Ihrem Werbetext sollte stehen: **Hier ist Ihr neues Fahrrad** – statt **unser neues Fahrrad**. Denn es geht darum, dem Leser aufzuzeigen, welchen Vorteil **er** von Ihrem Angebot hat.

Kennzeichnen Sie alle **Sie**, **Ihr**, **Ihnen** in Ihrem Text mit einem grünen Kreis.

Überprüfen Sie nun das Verhältnis der roten zu den grünen Kreisen! Ihr Text ist dann kundenorientiert formuliert, wenn er deutlich mehr **Sie**, **Ihr** und **Ihnen** – also mehr grüne Kreise aufweist.

### 3. Reduzieren Sie die Wortlängen!

Lange und schlecht lesbare Wortmonster sollten Sie unbedingt kürzen und durch Umschreibungen (Genitiv) oder Bindestrich-Konstruktionen ersetzen.

Aus der „Tapeziertischoberfläche“ wird also die „Oberfläche des Tapeziertischs“ oder die „Tapeziertisch-Oberfläche“.