

Einleitung

Lieber Leser,

Willkommen und vielen Dank, daß Sie dieses Werk erworben haben.

In diesem Ratgeber möchte ich Ihnen zeigen, wie Sie Werbetexte mit durchschlagendem Erfolg selbst erstellen, ohne dafür tausende Euro für einen Werbetexter ausgeben zu müssen.

Hier bekommen Sie eine Übersicht, was Sie in diesem Ratgeber alles finden:

- Lernen Sie das Erfolgskonzept erfolgreicher Werbetexter kennen.
- Lernen Sie, wie Sie Werbeseiten richtig gestalten.
- Finden Sie heraus, wie man eine überzeugende Schlagzeile schreibt und welche 5 Methoden professionelle Texter dafür nutzen.
- Lernen Sie, wie man den Inhalt eines Werbetextes so schreibt, dass der Kunde anschließend auch sofort kauft.

- Entdecken Sie, welche wichtigen Fragen Sie dem Käufer schon direkt im Werbeprospekt richtig beantworten müssen.
- Die ultimative Antwort auf die historische Frage: Lieber kurze oder lange und ausführliche Werbetexte?
- Setzen Sie nun die erfolgreichen Merkmale und getesteten Strategien aus den aufgezeigten Fallstudien um.
- Versetzen Sie sich in die Lage, um Ihr Ziel zu verdeutlichen und entdecken Sie die richtigen Worte dafür.
- Wie man Referenzen sammelt und verwendet, um dem Erfolg noch näher zu kommen.
- **Und viel, viel mehr!**

In gewisser Weise werden Sie in diesem Werk Tipps, Hilfestellungen und Ratschläge mit auf den Weg bekommen, für die Sie bei professionellen Werbetextern und in speziellen Schulungen vermutlich schon mal gut einige Hundert bis Tausend Euro hätten zahlen müssen. Trotzdem will das aber noch lange nicht heißen, dass dieses Buch die Kenntnisse, Erfahrungen und das Wissen eines in seiner Laufbahn erfolgreichen Werbetexters widerspiegeln kann und wird. Auch sind darin enthaltene Hinweise und Aufrufe nicht dazu bestimmt, in verpflichtender und vollständiger Arbeitsweise danach zu verfahren. Vielmehr will ich Ihnen einen Teil meiner Erfahrungen aus mehr als 10 Jahren Verkauf und Kundenumgang mitteilen. Nutzen Sie also meine Hinweise, Ratschläge, Tipps und Verbote nicht, um Sie sofort 1 zu 1 umzusetzen, sondern gebrauchen Sie sie zunächst als reinen Denkanstoß zur Thematik! Und entscheiden Sie

nach Ihrer Überlegung, ob entsprechende Umsetzung auch in Ihrem Falle fördernd ist. Verfahrenweisen hängen immer von den gegebenen Umständen ab und müssen deshalb individuell getroffen werden.

Trotzdem bin ich mir aber sicher, dass Sie mit dem Wissen Ihres Berufszweiges gebündelt mit überlegten Handlungen nach diesem Werk eine klare Steigerung Ihrer Verkaufserlöse erzielen können! Und das ist das Ziel.

Aber das hängt natürlich von einer Fülle von Faktoren ab. Und einige davon **können wir beeinflussen!**

Viel Erfolg,

Stefan G. Höhn

Die Grundlage zum Verkaufen
