

So können Sie Werbebriefe leichter optimieren: mit der **Schwachstellen-Diagnos**

Wenn Ihr Werbebrief oder ein anderer Verkaufstext erst einmal geschrieben ist, überprüfen Sie ihn mit Hilfe dieser Schwachstellen-Diagnose auf Herz, Nieren und Leistungskraft. Beantworten Sie einfach die folgenden 20 Fragen und Sie sehen klarer:

01. Treffe ich die Wünsche meiner Leser?
02. Entkräfte ich unausgesprochene Einwände überzeugend?
03. Überzeuge ich zwingend Schritt für Schritt?
04. Beweise ich, was ich behaupte?
05. Bleibe ich glaubwürdig?
06. Schreibe ich unterhaltsam und humorvoll?
07. Erkenne ich die Problemsituation meines Lesers?
08. Argumentiere ich anschaulich und nachvollziehbar?
09. Halte ich mich an einen "roten Faden"?
10. Arbeite ich die "unsichtbaren Werte" meines Angebots heraus?
11. Komme ich ohne Umwege auf den Punkt?
12. Konzentriere ich mich auf den Nutzen meines Angebots?
13. Arbeite ich alle Kundenvorteile heraus?
14. Mache ich dem Leser meinen Angebotsnutzen in seiner Problemsituation wirklich klar?
15. Ist das Preis-Leistungs-Verhältnis meines Angebots attraktiv?
16. Stimmt mir der Kunde bei meinen Fragen zu?
17. Vermeide ich Fachausdrücke und komplizierte Zusammenhänge?
18. Verspreche ich nur, was mein Angebot halten kann?
19. Fordere ich nachdrücklich genug zur Reaktion auf?
20. Merkt mein Empfänger, dass ich mich auf seine Antwort freue?

Schauen Sie sich Ihren Werbebrief genau an. Und stellen Sie sich dabei diese 20 Kernfragen. Können Sie alle mit "Ja" beantworten? Oder müssen Sie einige Aussagen überarbeiten? Viel Erfolg!

Andreas Donder (AGD, FFW)
Mailing-Texter
Rothenbaumchaussee 27
20148 HAMBURG
Fon: 040-410 75 06
Fax: 040-450 43 68
E-Mail: mail@andreasdonder.de