

So kommen Sie zu starken Verkaufsaussagen: mit dem **4-U-Testverfahren**

4 U to test ist ein einfaches Testverfahren, um Werbebriele auf Verkaufskraft zu testen. Die 4 großen U bezeichnen die optimalen Eigenschaften, die ein attraktiver Werbetext haben sollte: Er verspricht etwas, das **USEFUL** (nützlich) und **URGENT** (dringend) ist.

Er kommuniziert **UNIQUE** (einzigartig), und er argumentiert **ULTRA SPECIFIC** (äußerst spezifisch).

Natürlich können nicht alle Texte alle 4-U-Eigenschaften enthalten. Wenn Sie Ihren Werbetext optimieren wollen, überprüfen Sie ihn auf die 4 U. Folgendes Beispiel illustriert, wie Sie mit den 4 U folgende Headline überprüfen:

Sichern Sie sich eine private Altersvorsorge mit Dreifach-Schutz: Sicherheit, Rendite und Wertsteigerung.

1. USEFUL: Verspricht diese Headline etwas Nützliches? **JA:** Sicherheit, Rendite und Wertsteigerung.

2. URGENT: Gibt es einen Grund zum sofortigen Handeln? **NEIN**

3. UNIQUE: Wird etwas Einzigartiges geboten? **NEIN:** Ein Dreifachschutz ist nicht einzigartig genug.

4. ULTRA SPECIFIC: Ist die Aussage dieser Headline ultra-spezifisch? **NEIN:** Es handelt sich eher um Allgemeinplätze.

Nach dem 4-U-Test hat diese Headline nur ein Ja erhalten. Das heißt nicht, dass sie schlecht ist. Es gibt genug erfolgreiche Headlines und Werbetexte, die mit einem starken U hervorragend funktionieren. Beispiele:

- Wir können Ihre Grundsteuer nicht wegzaubern. Aber wir können Ihnen helfen, unangenehme Überraschungen zu vermeiden.
- Steigende Aktienkurse! Trendwende in Sicht. Stellen Sie jetzt die richtigen Weichen!
- Wie Sie mit 100 Lern-Ideen Ihren Kindern einen außergewöhnlich guten Start ins Leben sichern.

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