

So erzeugen Sie beim Empfänger Handlungsdruck: mit den 4 Tempomachern

Wissen Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe zu schnellerer Reaktion bewegen? Erzeugen Sie in Ihrem nächsten Werbebrief mehr Handlungsdruck. Dafür haben sich vier "Tempo-Macher" bewährt:

1. Alter Preis

Bis zu einem bestimmten Termin können Ihre Kunden zum alten Preis bestellen. Danach wird es teurer.

2. Letzte Chance

Ihr Angebot gilt nur noch bis zu einem bestimmten Zeitpunkt. Danach gibt es das Angebot gar nicht mehr. Daran müssen Sie sich allerdings auch halten. Damit Sie glaubwürdig bleiben.

3. Limitierte Edition

Beschränken Sie Ihr Angebot durch Formulierungen wie zum Beispiel: beschränkte Stückzahl; exklusives Angebot; nur, solange Vorrat reicht.

4. Vorveröffentlichung

Exklusivieren Sie Ihre Zielgruppe, indem Sie ihr vor allen anderen ein Angebot machen. Je nach Strategie können Sie dieses Angebot z.B. mit einem Preisnachlass verbinden. Typisch für diese Methode ist das Subskriptions-Angebot.

Mit diesen einfachen Mitteln steigern Sie die Dringlichkeit Ihres Angebots. Wenn Sie einen dieser Handlungsbeschleuniger verwenden wollen, überlegen Sie sich, welcher "Tempo-Macher" am besten zu Ihrem Angebot passt. Denn beides muss zusammenpassen, damit der Rücklauf stimmt.

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