

So machen Sie einen Briefumschlag attraktiver: mit den 4 Umschlagregeln

Damit Ihre Zielgruppe den Umschlag zu Ihrem Werbebrief auch öffnet, müssen Sie bestimmte Regeln einhalten. Hier sind vier:

1. Auffallende Umschläge!

Wählen Sie Umschläge, die sich durch Papierfarbe, Schriften, Fenster und Bildelemente von der Norm abheben. Testen Sie verschiedene Formate und wechselnde Aufmachungen.

2. Hauptvorteil auf den Umschlag!

Nennen Sie den Kernnutzen Ihres Angebots schon auf dem Umschlag. Z.B.: "Geheime Tipps zur Steuersenkung." Aber verraten Sie nicht zuviel: "... durch steuerfreie Fonds." Denn das könnte schon als Bremse wirken.

3. Machen Sie starke Worte!

Starten Sie mit starken Worten wie NEU, ENDLICH, KOSTENLOS, GRATIS, BONUS, GESCHENK, LIMITIERT, VORZUGS-, PERSÖNLICH, SPEZIELL usw.

4. Neutrale Umschläge!

Wenn Sie eine sehr persönliche Botschaft senden oder ein besonders hochwertiges Angebot machen, verzichten Sie auf Schlagzeilen und starke Aufmacher. Möglicherweise ist ein neutraler Umschlag mit handschriftlicher Adressierung weitaus stärker. Und überwindet garantiert das Sekretariat. Die persönliche Aufmachung muss sich allerdings im Brief fortsetzen. Damit kein Bruch entsteht und der Leser nicht enttäuscht wird.

Der Umschlag ist der berühmte allererste Eindruck. Und der entscheidet. Im Zweifelsfall testen Sie Ihren Umschlagentwurf.

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