

# Die Überschriften müssen Ihre Zielgruppe zum Erstarren bringen.

Wenn Sie Ihre Überschriften in Ihren Werbetexte nicht testen, werden Sie nicht den gewünschten Erfolg Ihres Angebotes erzielen. Sie können durch die richtigen Überschriften Ihre Verkäufe verdreifachen. Dabei sollten Sie folgende Punkte beachten:

- Die Überschrift ist Werbung für Ihre Werbung.
- Alles muss eine Überschrift haben!

## Gute Wörter für Überschriften sind:

Gratis (das kraftvollste Wort), Sie (das andere kraftvollste Wort), Entdecke..., Verkündung..., Tun Sie..., Letzte Chance..., Geheimnisse von..., Schnäppchenjagd..., Neue Wege..., JA..., Jetzt..., Liebe..., Fakten die Sie..., Wie viel..., Durchbruch..., Wie würde..., Endlich..., Das ist..., Ratschlag an..., Der einzige Weg..., Die Wahrheit über..., Verkauf..., Beschützen..., Beeilen Sie sich..., Leben..., Wie man..., Hier kommt..., Plötzlich..., Vorstellung von..., Wichtige Entdeckung - sensationell..., Eben erst angekommen..., Revolutionär, Verbesserung..., Ein Wunder..., Bemerkenswert..., Schnell..., Erstaunlich..., Angebot..., Ratschlag an..., Einfach..., Vergleichen Sie..., Herausforderung, Die Wahrheit über..., Schnäppchen...

## Ein paar Tipps für Überschriften:

Verwenden Sie nie ausschließlich Großbuchstaben. Es ist auffälliger, wenn Sie nur jedes Wort in einer Überschrift mit Großbuchstaben beginnt.

Verwenden Sie „Anführungszeichen um Ihre Überschrift herum“.

Sie müssen Ihre Botschaft auf die generellen Bedürfnisse des Menschen ausrichten.

- Geld machen
- Aufwand verringern
- Andere beeindrucken
- Mehr Freizeit
- Selbst-Verbesserung
- Der Wunsch, dazuzugehören
- Sicherheit
- Schaffen, was andere nicht schaffen

Versuchen Sie Eigeninteresse an jeder Überschrift zu entwickeln.

- An erster und vorderster Stelle versuchen Sie Eigeninteresse an jeder Überschrift zu entwickeln, die Sie schreiben. Schaffen Sie es, dass Ihre Überschrift dem Leser vorschlägt, dass dies etwas ist, was er will. Diese Regel ist so grundlegend, dass sie offensichtlich sein sollte, aber sie wird täglich von vielen Schreibern missachtet.
- Wenn Sie Neuigkeiten haben, wie z. B. ein neues Produkt oder die Neuverwendung eines alten Produkts, kündigen Sie dies groß in der Überschrift an.
- Vermeiden Sie Überschriften, die ausschließlich Neugier wecken sollen. Neugier zusammen mit Neuigkeiten und Eigeninteresse ist hervorragend, aber Neugier allein reicht nicht. Das ist eine grundlegende Regel, aber sie wird öfter verletzt, als alles andere.
- Vermeiden Sie, wenn möglich, Überschriften mit einem dunklen oder negativen Touch, verwenden Sie die freundlichen positiven Seiten.
- Versuchen Sie in der Überschrift klar zu machen, dass es für den Leser einen schnellen und einfachen Weg gibt, wie er bekommt, was er will.
- Wenn Sie testen, ändern Sie nur die Überschriften.

**Nehmen Sie das BESTE an erste STELLE. Halten Sie es nicht zurück.**

# VORZÜGE, VORZÜGE, VORZÜGE! Eigenschaften verkaufen nichts.

Zuerst schreiben Sie sich auf Karteikarten alle Vorzüge auf, die Ihr Produkt oder Service zu bieten hat. Schauen Sie sich alles an und entscheiden Sie sich für den besten Vorzug. Der heißeste Punkt sollte die Vorschubkraft Ihrer Überschrift sein. Fügen Sie einige dieser kräftigen Wörter ein, über die wir zuvor gesprochen haben. Schreiben Sie als Nächstes etwa ein Dutzend Überschriften. Und danach schalten Sie die Werbung mit einer ausgewählten Überschrift und Ihrem Werbetext.

## Werbetext

- Schreiben Sie, wie Sie sprechen!
- Sorgen Sie sich nicht um die korrekte Grammatik!
- Kümmern Sie sich nicht um die Anzahl der Worte. Lange Werbetexte sind o. k. solange es nicht langweilig wird. Erzählen Sie so lange, bis Sie nichts mehr zu sagen haben.
- Empathie ist von höchster Bedeutung.

## Einige Tipps:

1. Beenden Sie möglichst jede Seite mit einem Abenteuer.
2. Beginnen Sie mit größeren Schriftbildern und werden Sie dann kleiner.
3. Fangen Sie nicht schon am Anfang an, zu editieren, machen Sie erst mal weiter, bis Sie nichts mehr zu sagen haben.
4. Treffen Sie so gut wie möglich den Jargon Ihrer Zielgruppe.
5. Erzählen Sie Geschichten.
6. Wiederholen Sie Ihre Überschrift in Ihrem „P. S.“
7. Gehen Sie auf alle möglichen Einwände in Ihrem Werbetext ein.
8. Verwenden Sie Aufzählungspunkte (und Seitenangaben)

9. Verwenden Sie A, B oder C Angebote.
10. Seien Sie ehrlich, direkt und offen.
11. Geben Sie Ihre Mängel zu.
12. Verwenden Sie Times New Roman oder Kurier oder eine ähnliche Schriftart.
13. Benutzen Sie Fettschrift, Kursivschrift und Unterstreichungen. Aber nicht zu häufig.
14. Prämien helfen in der Regel. Manche Leute bestellen nur, um die Prämien zu bekommen.
15. Informieren und bilden Sie! Erzählen Sie, was für Vorzüge man bekommt, aber nicht wie.
16. Reden Sie niemals über sich, reden Sie immer über die.
17. Setzen Sie ein Zeitlimit oder irgendetwas, warum sie JETZT HANDELN sollten, aber erfinden Sie nie Dinge, die nicht wahr sind.
18. Machen Sie es den Leuten einfach, zu kaufen.
19. Lassen Sie die Finger von Grafiken, sofern diese nicht unbedingt nötig sind und zum Verstehen und zur Klarheit beitragen.
20. Schreiben Sie so, als wäre Ihr Leser der einzige Empfänger.
21. Wiederholen Sie sich innerhalb des Textes.
22. Ein Frage-und-Antwort-Spielchen.
23. Gehen Sie nie davon aus, dass irgendwer „weiß“, was irgendetwas bedeutet.
24. Liefern Sie Beweise, wenn vorhanden (Referenzschreiben, Testergebnisse, etc.)
25. Förderung durch bekannte oder vertraute Menschen ist Magie.
26. Manchmal müssen Sie riskieren, dass Sie einige Leute beleidigen, die keine Kunden sein werden, um die zu erreichen, die Sie wollen.
27. Der Text soll so sein, wie Sie und Ihre Persönlichkeit.
28. Widmen Sie der Meinung anderer NULL Aufmerksamkeit.