
27

FORMULIERUNGEN

für mehr Spannung
und Aufmerksamkeit
in Ihren
Verkaufstexten

Am besten wenden Sie diese Formulierungen immer direkt vor Ihrem stärksten Verkaufsargument an. Aber auch in Headlines oder vor Erklärungen / Auflösung von Mythen leisten diese Aufmerksamkeitsverstärker gute Dienste.

1. Passen Sie gut auf!
2. Schauen Sie hier:
3. Stopp!
4. Hören Sie jetzt bitte ganz genau zu!
5. Es gibt ein Geheimnis ...
6. Ich bin sauer. / Ich bin wütend.
7. Verpassen Sie kein Wort davon!
8. Noch ein ganz wichtiger Punkt:
9. Hören Sie, ...
- 10 Ich gestehe, ...
- 11 Streng geheim!
- 12 Vorsicht!
- 13 Warnung!
- 14 Ich habe ein Problem
- 15 Ich habe da mal eine Frage an Sie:
- 16 Achtung!
- 17 Und jetzt kommt es:
- 18 (Ziffer), in Worten: (Zahl als Wort)
- 19 ... Bis JETZT!
- 20 Schauen Sie sich das einmal genau an:
- 21 Prüfen Sie das einmal ganz genau!
- 22 Nehmen Sie das einmal unter die Lupe:
- 23 Die Wahrheit ist:
- 24 Die Wahrheit über ...
- 25 Noch einmal: ...
- 26 Und es wird noch besser!
- 27 Das war noch nicht alles!

.

Sie wollen mehr?

Dann holen Sie sich diese Insider-Tipps mit Praxisbeispielen vom Profitexter:

verkaufstexten.direkt-mehr-umsatz.de

Ulrike Pfarre, www.direkt-mehr-umsatz.de

Sie haben es satt, viel für Marketing auszugeben, ohne dass sich die gewünschten Ergebnisse einstellen? Sie wissen immer noch nicht, welche Hälfte Ihres Werbebudgets Sie aus dem Fenster werfen?

Als Diplom-Kauffrau reicht es mir natürlich nicht, Ihre Angebote in schöne Worte zu fassen. Es müssen auch messbare Ergebnisse her! Marketing muss sich rentieren. Idealerweise wissen Sie genau, welche Kampagne Ihnen wie viel Umsatz bringt. Und das ist heute online und offline kein Hexenwerk mehr.

Weil mir der Erfolg kleiner und mittelständischer Unternehmen schon in meinem früheren Leben als Unternehmensberaterin am Herzen lag, wollte ich nicht nur Kosten sparen. Ich wollte den Unternehmen wachsen helfen. Denn beim Sparen gibt es natürliche Grenzen. Die einzige Stellschraube für den Blick nach vorn, ist der Umsatz. Daran wollte und will ich aktiv für meine Kunden drehen.

Mit meinen Marketingkenntnissen fing ich an, Anzeigen und kleine Werbebriefe zu schreiben. Dabei half mir ein tolles Werk mit Praxisbeispielen: Der „Werbeberater“ vom Verlag für die Deutsche Wirtschaft.

Eines Tages flatterte mir ein unvergesslicher Werbebrief ins Haus. Er lud mich ein, meinen Beruf zu wechseln: Ich absolvierte die Ausbildung zur Zertifizierten Werbetexterin für Direktmarketing. Und seit 2007 unterstütze ich mit Direct Mail online wie offline vor allem Coaches, Berater und Verlage bei der erfolgreichen Vermarktung ihrer Produkte und Leistungen.

Dabei blieb es natürlich nicht. Onlinemarketing faszinierte mich von Anfang an und so wurden Landingpages, E-Mail-Marketing und Funnelstrategien mein Spezialgebiet. Vor allem Product Launches hatten es mir angetan. Ich liebe es, für die Vermarktung neuer Produkte oder die intensivere Vermarktung vorhandener Produkte Strategien zu entwickeln, Contentideen zu entwerfen und umzusetzen - samt der Verkaufstexte dafür.

U. Pfarre

Ulrike Pfarre
www.direkt-mehr-umsatz.de

