



**Günter W. Heini - der Texter für erfolgreiche
Werbetexte!**

Warum erfolgreiche Werbetexte sofort verkaufen!



Warum der Werbebrief - *das Fossil der Werbung* - immer noch nicht ausgestorben ist. Im Gegenteil, er lebt munter weiter.

10 gute Gründe sprechen ganz klar für den Werbebrief

1. 17 % des Bruttowerbeumsatzes in Deutschland für Werbebriefe!

2012 gaben deutsche Unternehmen 878 Millionen Euro für Direct-Mail (Werbesendungen per Post) aus - laut dem Nielsen Direct Mail Statusbericht. Das sind immerhin **17 % des Bruttowerbeumsatzes in Deutschland - mit steigender Tendenz!**

Für ein Werbemedium, dem im Zeitalter des Internet seit Jahren der Tod vorhergesagt wird, schon beeindruckend, finden Sie nicht auch? Jetzt mal Hand aufs Herz: Glauben Sie, Unternehmen würden so viel Geld zum Fenster rausschmeißen, wenn es sich nicht lohnen würde?

2. Selbst Google verschickt Werbebriefe!

Google - die größte Suchmaschine der Welt verschickt tatsächlich Werbebriefe! Sie haben richtig gehört: **GOOGLE verschickt Werbebriefe!** Wenn die nicht wissen, wie Werbung funktioniert, wer dann?

3. Der Werbebrief ist überraschend!

Warum? Er ist so selten, weil jeder E-Mails schreibt. Deshalb kommt der Werbebrief mit einem Überraschungsmoment. Und jeder kann sich noch erinnern, wie Überraschungseier funktionieren. Wir sind immer gespannt, was drin ist ...

4. Der Werbebrief ist persönlich!

Briefe werden immer an **eine Person geschrieben**. Beim Schreiben haben wir immer eine Person vor Augen - eine ganz bestimmte Person! Es ist der persönliche Charakter, der den Adressaten individuell und emotional anspricht. Und die handschriftliche Unterschrift unterstreicht den persönlichen Charakter.

5. Der Werbebrief ist flexibel!

Sie brauchen keine Anzeige gestalten, keinen Grafiker und keine Werbeagentur. Was Sie brauchen ist:

- a. Ein konkretes Angebot.
- b. Einen überzeugenden Text.
- c. Ausgezeichnete Adressen.

Das ist alles und Sie können sofort beginnen!

6. Der Werbebrief enthält ein konkretes Angebot!

Der Werbebrief macht im Gegensatz zu anderen Werbeformen ein **konkretes Angebot**, beispielsweise eine Rabattaktion. Er vermittelt einen klaren und definierten Nutzen! Der Werbebrief liefert Infos, um Zweifel des Lesers auszuräumen. Und wie? Sie argumentieren geschickt, bringen Testimonials und Testergebnisse. Das war´s.

7. Der Werbebrief ist aktiv und dynamisch!

Sie gehen direkt auf den Kunden zu, werden aktiv und dynamisch. Und Sie rufen den Empfänger direkt zu einer Handlung auf: "Rufen Sie jetzt an und fordern Sie Ihr Angebot an!" - "Bestellen Sie noch heute Ihr Musterprodukt!" Andere Werbemedien sind passiv und warten darauf wahrgenommen zu werden.

8. Der Werbebrief ist beständig!

Wenn der Werbebrief gut ist, wird der Empfänger ihn aufbewahren, auch wenn er gerade keinen Bedarf hat. Wenn aber tatsächlich Bedarf entsteht - vielleicht erst nach Wochen oder Monaten -, wird er den Werbebrief hervorziehen und auf Sie zukommen.

9. Der Werbebrief ist ein vorweggenommenes Verkaufsgespräch!

Den Werbebrief schreiben Sie so, als würden Sie dem Empfänger gegenüber sitzen. Sie erklären einfach und verständlich, was er davon hat, wenn er bei Ihnen kauft. Und Sie nehmen jeden Einwand, den er haben könnte, ihm einfach weg, bevor er ihn aussprechen kann. So läuft ein erfolgreiches Verkaufsgespräch und so sollte der Werbebrief geschrieben sein.

Wichtig: Verzichten auf jede Floskel und kommen Sie direkt zur Sache!

10. Der Werbebrief ist nachhaltig!

Am Bildschirm lesen ist anstrengender und dauert etwa 25 % länger als einen Brief zu lesen. Beim Lesen eines Briefes sind wir konzentrierter und verankern die Inhalte besser im Gedächtnis. Beim Lesen ist der Empfänger nicht vom Bildschirm abgelenkt, wo er zeitgleich in E-Mails scrollt, Angebote schreibt und noch im Internet surft. Klingt doch überzeugend, oder nicht?

Fazit: Überlegen Sie noch mal, ob es nicht an der Zeit ist, für Ihr Marketing erfolgreiche Werbebriefe zu nutzen! Die Gründe kennen Sie jetzt.

Warum starten wir nicht direkt mit Ihrem ersten Projekt? So erreichen Sie mich direkt:

Tel. [06268-2110016](tel:06268-2110016) - Mobil [0176-72105443](tel:0176-72105443)

E-Mail: guenter.heini@t-online.de

Über mich



Günter W. Heini absolvierte nach einer Ausbildung zum Industriemechaniker ein Studium des Maschinenbaus mit dem Abschluss zum Diplom Ingenieur Maschinenbau. Über den klassischen Weg der Konstruktion und Entwicklung wechselte er in den internationalen Vertrieb.

In über 15 Jahren erfolgreicher Vertriebs- und Marketingtätigkeit organisierte er den Vertriebsaufbau internationaler Konzerne, entwickelte eine kontinuierliche Pressearbeit und sorgte für eine Vernetzung der Vertriebspartner. Er beherrscht die Terminologie des Maschinenbaus und weiß, welche Strategien im globalen Wettbewerb zu einem erfolgreichen und kontinuierlichen Wachstum führen.

Diese Erfahrungen fließen ein in seine Werbeagentur und Unternehmensberatung für Vertrieboptimierung. Mit verkaufstarken Werbetexten für Webseiten, Mailings, Broschüren und Geschäftsberichten optimiert er die Verkaufsprozesse seiner Kunden. Und hilft Ihnen die Möglichkeiten des Web 2.0 (Soziale Netzwerke etc., Blog) gewinnbringend zu nutzen.

Er bietet seinen Kunden komplette Kommunikations- und PR-Konzepte und übernimmt die Koordination der kompletten Öffentlichkeitsarbeit, schreibt Blog- und Fachartikel und sorgt für eine permanente Berichterstattung.

Dies führt unweigerlich zu mehr Anfragen, mehr Angeboten, mehr Aufträgen, mehr Gewinn und mehr Arbeitsplätzen!

Sie finden ihn bei:

XING https://www.xing.com/profiles/GuenterW_Heini

Google + <https://plus.google.com/u/0/107573540699449553796/posts>

twitter https://twitter.com/IHR_TEXT_COACH

Linkedin <http://www.linkedin.com/in/derverkaufstexter>

Slideshare <http://de.slideshare.net/damaskus>