

Werbebrief Worksheet

1.	Beschreiben Sie Ihre Zielgruppe:		Fragen: <ul style="list-style-type: none">- Altersbereich- Wo kaufen sie ein?- Wann kaufen sie ein?- Wo und wie wohnen sie?- Was essen sie?- Was für eine Bildung haben sie?- Welche Jobs?- Gehalt?- Hobbys?- Familienstand?- Probleme, Wünsche und Träume?

2.	Der Nutzen und die Vorteile Ihres Produktes:		Hier gilt es zwischen Produkteigenschaften und den Nutzen bzw. Vorteilen aus diesen Eigenschaften zu unterscheiden.
	Produkt-/Diensteigenschaft:	Nutzen für den Kunden:	

3.	<p>Die Headline, Überschrift oder Schlagzeile (Schreiben Sie mindestens 10 Headlines):</p>	Siehe Headline-Formeln
-----------	--	------------------------

4.	<p>Der Einleitungssatz:</p>	Wecken Sie Interesse beim Leser
-----------	-----------------------------	---------------------------------

5.	<p>Das Angebot:</p>	Denken Sie daran: Machen Sie dem Kunden ein Angebot, dass sie/er nicht ablehnen kann.
6.	<p>Der Grund für das Angebot:</p>	Weshalb machen Sie das Angebot? Wollen Sie dem Kunden danken, haben Sie freie Ressourcen, stehen Feiertage an, freuen Sie sich, dass Ihre Lieblingsserie wieder läuft,...?
7.	<p>Der „Haken“ an der Sache:</p>	Wir sind dazu erzogen worden zu glauben, dass alles einen Haken hat. Geben Sie Ihrem Angebot einen „Haken“, selbst wenn dieser nur eine begrenzte Anzahl, eine minimale Unannehmlichkeit oder etwas ähnliches ist.

8.	<p>Der Aufruf zum Handeln:</p>	<p>Weshalb sollten die Empfänger des Briefes sofort handeln?</p>
9.	<p>Die Garantie:</p>	<p>Je mutiger die Garantie, desto mehr Personen werden kaufen.</p>
10.	<p>Das P.S.</p>	<p>Der wichtigste Teil nach der Überschrift! Betonen und wiederholen Sie dabei noch einmal Ihr Angebot, den größten Vorteil Ihres Produktes oder Ihres Dienstes, Ihre Garantie und die Notwendigkeit einer schnellen Handlung.</p>