

Magische Worte finden

Laut einer Untersuchung der Deutschen Post ist und bleibt der Werbebrief das Dialogmedium Nummer 1. Ganz zu schweigen von den gigantischen Mengen an Handzetteln, die bei den potentiellen Interessenten um Aufmerksamkeit wetteifern. Doch wie stellt man es an, dass Werbebriefe nicht einfach im Papierkorb verschwinden und Flyer den Leser motivieren, zu reagieren bzw. zu konsumieren? Auf die richtige Gestaltung und den wirksamen Text kommt es an! Wie aus jedem Mailing ein verkaufstarker Dialog mit dem Kunden wird und welche Regeln dabei beachtet werden müssen, zeigt Stefan Gottschling in seinem Buch „Werbebriefe einfach machen“. Mit praktischen Tipps rund um Briefeinstiege, -ausstiege und -konzepte sind in diesem Ratgeber alle nötigen Grundlagen für erfolgreiche Werbebriefe gesammelt nachzulesen.

Ein „Referenzwerk aus der Praxis für die Praxis“, so das Hamburger Abendblatt, ist auch sein Buch „Stark texten, mehr verkaufen“, in dem er leicht verständlich und anhand vieler Beispiele u. a. erläutert, wie man in Briefen und Prospekten mit fesselnden Überschriften den Leser einfängt, die Wortwahl exakt auf die Zielgruppe abstimmt und die Texte vom Rohtext zum Reintext redigiert.

Der Autor Stefan Gottschling hat gut 20 Jahre Direktmarketing-Erfahrung, ist Geschäftsführer der Textakademie GmbH und hat als Trainer in Texter-Seminaren bereits viele tausend Zuhörer begeistert.

Stefan Gottschling

Werbebriefe einfach machen

144 Seiten, 17,90 €
ISBN 3-981-10270-3
SGV Verlag

Stark texten, mehr verkaufen

219 Seiten, 32,90 €
ISBN 3-409-21935-8
Gabler Verlag

