

Die Kernaussage solcher Briefeinstiege: Der Leser wird in einen besonderen Kreis gerückt. Zum Beispiel appelliert man an sein fachliches Wissen. Als Profiteur wissen Sie auch, dass es ein Fachbuch ist. Das führt zum Leser schnell ein „Ja“ des Lesers und kommt direkt zur Präsentation des Angebots. Noch wirkungsvoller ist dieser Einstieg, wenn Sie Ihren Leser zwar im Text einem exklusiven Kreis zuordnen, er in der Realität jedoch noch nicht

# Autorenportrait

Spreche  
Leser an!



**Stefan Gottschling** ist ein erfahrener Fachautor, Direktmarketer und Texter aus Leidenschaft. Der studierte Pädagoge, Germanist und Direkt-Marketing-Fachwirt (BAW) hat rund 20 Jahre Erfahrung im Direktmarketing.

Er war Texter und Kreativchef eines großen Fachverlags, Geschäftsführer einer Print- und Multimedia-Agentur (Deutscher PR-Preis) und ist Vorstand des Instituts für messbare Werbung und Verkauf. Er gilt als Spezialist für verkaufstarke Texte und Konzepte. Heute ist sein beruflicher Schwerpunkt die Geschäftsleitung der Textakademie und die Leitung des SGV Verlags.