

Kapitel 5: Wissensabfragen

Zu den Themen ...

- ... das Schreiben beginnen,
- ... Zielgruppe,
- ... Briefing,
- ... Nutzenargumentation.

Kapitel 5:

Wissensabfragen

1. Was bedeutet die „innere Sprache“ nach Piaget?

Musterlösungen in der nächsten Lektion.

2. Was bedeutet „Texten ist ein Prozess“?

3. Nennen Sie die drei Möglichkeiten, mit denen Sie eine Schreibblockade überwinden können.

Kapitel 5:

Wissensabfragen

4. Warum blockiert Stress die Gedanken?

5. Definieren Sie den Begriff „Zielgruppe“.

Kapitel 5:

Wissensabfragen

6. Aus welchen zwei verschiedenen Blickwinkeln lässt sich der Begriff „Zielgruppe“ betrachten?

7. Beschreiben Sie, in welche Kreissegmente sich das Zielgruppenmodell Z0 bis Z4 unterteilt.

8. Wie finden Sie heraus, wie Ihre Zielgruppe spricht? Listen Sie einige Möglichkeiten auf.

Kapitel 5:

Wissensabfragen

9. Was bedeutet Customer-Relationship-Management (CRM)?

10. Nennen Sie zwei Möglichkeiten, um Ihre Datenbank auf dem aktuellen Stand zu halten.

11. Definieren Sie den Begriff „Briefing“.

Kapitel 5:

Wissensabfragen

12. Nennen Sie ein Hauptmerkmal des werblichen Briefings.

13. Welche Informationen muss ein Briefing beinhalten? Nennen Sie mindestens vier davon.

14. Warum ist ein schriftliches Briefing sinnvoll?

Kapitel 5:

Wissensabfragen

15. Wie heißt die Formel, um ein Produktmerkmal in Nutzen zu übersetzen?

16. Nennen Sie Synonyme für diese Übersetzungs-Formel.

17. Wenn Sie Produktmerkmale in leserbezogene Vorteile übersetzen, entstehen Argumentationsketten. Nach der wievielten „Übersetzung“ wird der Hauptvorteil sichtbar?
