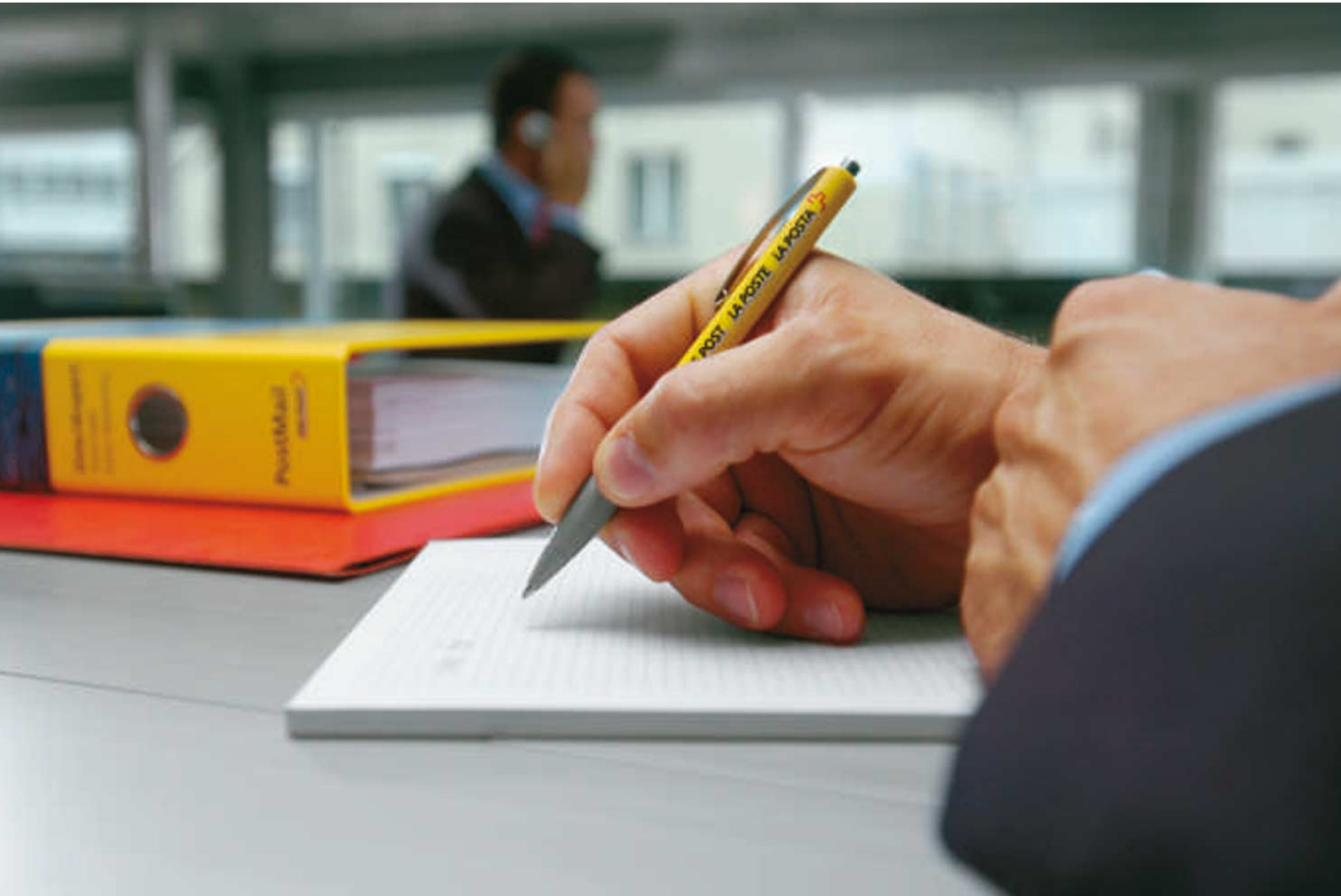


# DM-Tipp

## 11 Ideen für einen starken Briefabschluss



**Im Briefabschluss geben Sie nochmals so richtig Gas. Sie Sagen Ihren Lesern, wie sie von Ihrem Angebot profitieren können und fordern sie auf, zu handeln. Ein positiver Ausblick auf die Situation nach dem Kauf spornt die potenziellen Kunden zusätzlich zum Kauf respektive zum nächsten Schritt an. Und schliesslich verabschieden Sie sich mit Grussworten, die zum Stil Ihres Briefes passen.**

Nicht nur der erste, auch der letzte Eindruck zählt. Beenden Sie Ihren Brief also mit derselben Sorgfalt, mit der Sie Ihr Angebot oder Anliegen präsentieren und führen Sie den Leser zu Ihrem Ziel. Schreiben Sie kreativ. Schreiben Sie persönlich. Und verzichten Sie auf langweilige Floskeln.

#### **Beispiele für den Briefabschluss:**

- Überzeugt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bestellung! Einfach anrufen unter 031 xxx xx xx oder beigelegten Bestellschein ausfüllen und faxen.
- Einfach beigelegten Bestellschein ausfüllen und faxen. Bereits nach einer Woche steht Ihnen Ihr persönlicher Rechts-Ratgeber täglich zur Seite.
- Rufen Sie am besten noch heute an unter 031 xxx xx xx und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin. Oder besuchen Sie unser Fachgeschäft an der Socinstrasse 3 in Biel. Wir freuen uns darauf, Ihren Badezimmer-Träumen Form zu geben!
- Lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen. Wir freuen uns auf Ihr Kommen!
- Rufen Sie uns gleich an unter 031 xxx xx xx und melden Sie Ihren Bedarf für zusätzliches Personal an. Dann bleibt auch für Sie als Unternehmer im Dezember genug Musse für die Vorfreude aufs Fest.
- Füllen Sie beigelegten Fragebogen aus und senden Sie ihn bis am 10. September 20xx ein. Dabei investieren Sie Ihre wertvolle Zeit richtig. Denn Ihre Chancen stehen gut, bei unserer Verlosung einen der 10 attraktiven Preise zu gewinnen! Wir freuen uns auf Ihr Feedback.
- Interessiert? Rufen Sie uns an unter 031 xxx xx xx oder senden Sie uns ein E-Mail an xxx@xxx. Wir freuen uns darauf, Sie zu beraten oder Ihnen unsere ausführliche Dokumentation zuzustellen.
- Bestellen Sie Ihre Weihnachtsgeschenke bis am 30. November 20xx und Sie sind gewiss, dass die Überraschungen rechtzeitig in aller Welt eintreffen.
- Es spielt keine Rolle, ob Sie per Post, per Telefon oder per Internet bestellen: Bis am 31. März 20xx erhalten Sie auf alle Produkte Ihren persönlichen Treue-Rabatt.
- Neugierig? Wir erzählen Ihnen gerne mehr. Rufen Sie uns an unter 031 xxx xx xx!
- (NPO) Nehmen Sie Anteil am Schicksal unserer Mitmenschen: Postkonto xx-xxxx-xx. Sie spenden damit nicht nur Geld, Sie spenden Trost und Kraft, schenken Leben. Danke.

#### **Grussworte anpassen**

Lassen Sie sich für Ihre Grussworte etwas einfallen! Ein langweiliges «Mit freundlichen Grüßen» schwächt Ihren schwungvollen Schluss unnötig ab. Dazu ein paar Ideen:

- Freundliche Grüsse (statt: Mit freundlichen Grüßen)
- Freundlich grüsst Sie
- Herzliche Grüsse, Herzlich, oder Herzlich grüsst Sie (es sollte bereits eine Beziehung bestehen)
- Sonnige Grüsse nach Zürich (Ort des Empfängers)
- Viele Grüsse aus Bern (Ort des Absenders)
- Sommerliche Grüsse
- Beste Grüsse
- Vielen Dank und freundliche Grüsse
- Einen schönen Tag wünscht Ihnen
- Frohe Ostergrüsse
- usw.

#### **Und noch vier Tipps zur Unterschrift:**

- Setzen Sie den ausgeschriebenen Vor- und Nachnamen unter die Unterschrift.
- Erwähnen Sie die Funktion der unterzeichnenden Person.
- Lassen Sie den Brief nur von einer Person unterzeichnen.
- Unterzeichnen Sie die Briefe bei kleinen Aktionen persönlich.

### **Pro und Contra PS**

Das Post Scriptum macht Ihr Schreiben zu einem typischen Werbebrief, deshalb sollten Sie es bei persönlichen, nichtwerberischen Briefen eher weglassen. Die Chancen aber stehen gut, dass es gelesen wird. Wiederholen Sie darin zum Beispiel den wichtigsten Nutzen oder erwähnen Sie einen Verstärker. Zum Beispiel so: **«PS: Dabeisein lohnt sich jetzt für Sie doppelt: Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten ein XY geschenkt!»** Das PS eignet sich aber auch für die Empfehlung von Filialen, zur Bekanntmachung der Website oder einer zusätzlichen Dienstleistung wie beispielsweise der kostenlose Musterversand.

**Übrigens: Noch mehr Tipps und Praxiswissen über die erlernbare Kunst des Textens gibts im kostenlosen [Onlinekurs «Werbebriefe texten»](#).**

Die Schweizerische Post  
PostMail  
Direct Marketing  
Viktoriastrasse 21  
3030 Bern

Telefon 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint)