

DM-Tipp

14 Tipps für erfolgreiches Werben trotz Infolut



Je besser jemand informiert ist, desto höher ist die Qualität seiner Entscheidungen. Aber nicht unbegrenzt. Irgendwann wendet sich das Blatt – und die Entscheidungen werden qualitativ schlechter. Nämlich dann, wenn die Person von Informationen überflutet wird und Lust und Zeit fehlen, sich damit zu befassen. Führen Sie Ihre Zielpersonen also mit klaren, gut dosierten und strukturierten Botschaften zu Ihrem Ziel.

Tipp Nr. 1: Wählen Sie den Zeitpunkt sorgfältig.

Planen Sie den Werbekontakt dann, wenn ein Bedarf ansteht oder wenn Sie mit Aufmerksamkeit rechnen können. Vermeiden Sie Zeiten, in denen Ihre Zielpersonen müde oder stark mit anderem beschäftigt sind.

Tipp Nr. 2: Beginnen Sie mit Bekanntem.

Geben Sie den Empfängern die Chance, an bestehendes Wissen und Erfahrungen anzuknüpfen. Erst dann folgen andere Sichtweisen, neue Informationen, ein anderer Zugang.

Tipp Nr. 3: Stimmen Sie die Informationstiefe auf den Wissensstand Ihrer Zielpersonen ab.

Die Rezipienten müssen von der Information überzeugt, motiviert, vielleicht gar begeistert sein. Wenn Sie zu oberflächlich informieren, langweilen Sie Ihre Zielpersonen. Setzen Sie zu viel Wissen voraus, verstehen sie Ihre Botschaft nicht.

Tipp Nr. 4: Sprechen Sie in der Sprache Ihrer Zielpersonen.

So verschieden die Menschen sind, so unterschiedlich nehmen sie Informationen auf. Die einen mögen harte Fakten, andere Emotionen. Analysieren Sie Ihre Zielgruppen und versuchen Sie herauszufinden, welcher Sprachstil sich eignet.

Tipp Nr. 5: Dosieren Sie gut.

Überladen Sie Ihre Botschaft nicht mit zu vielen Details, sondern konzentrieren Sie sich auf die wichtigsten Nutzen Ihres Angebots. Ist ihr Interesse erst einmal geweckt, können Sie immer noch in die Komplexität eintauchen.

Tipp Nr. 6: Achten Sie auf eine leserfreundliche Sprache.

Ihre Botschaft kommt nur an, wenn die Sprache klar und verständlich ist. Denken Sie daran: Eine Person hat immer Aufwand, entweder die Leserin oder die Autorin.

Tipp Nr. 7: Personalisieren Sie Ihre Botschaft.

Versuchen Sie, Ihre Botschaft möglichst genau auf den Bedarf und die Bedürfnisse Ihrer Zielpersonen zuzuschneiden. Schreiben Sie die Empfänger persönlich an und heben Sie hervor, was für sie von besonderem Interesse sein könnte.

Tipp Nr. 8: Bedrängen Sie Ihre Zielperson nicht.

Argumentieren Sie nicht aus Ihrer Sicht, sondern aus der Sicht des Empfängers. Vorsicht ist beim Einsatz der direkten Ansprache geboten, denn sie hat werberischen Charakter und es besteht bei zu intensivem Einsatz von «Sie» und «Ihnen» die Gefahr, dass der Leser sich bedrängt fühlt.

Tipp Nr. 9: Involvieren Sie Ihre Zielpersonen.

Kommunikation ist eine Zweiwegstrasse. Sobald Menschen sich engagieren, involvieren, etwas tun, verankert sich die Botschaft und entfaltet ihre Wirkung.

Tipp Nr. 10: Erzählen Sie Geschichten.

Lassen Sie zudem Kunden zu Wort kommen und setzen Sie trockene Informationen mit Vergleichen, Metaphern und Beispielen in einen Kontext, den die Zielgruppe einordnen kann. So bleibt Ihre Botschaft besser haften.

Tipp Nr. 11: Begründen und beweisen Sie.

Unbewiesene Behauptungen, die der Empfänger nicht verifizieren kann, laufen ins Leere. Sagen Sie deshalb nicht einfach, *dass*, sondern *warum* Ihr Produkt das Beste ist. Liefern Sie wenn möglich auch Beweise dafür.

Tipp Nr. 12: Wiederholen Sie Ihre Kernbotschaft.

Werbung ist kein Fortsetzungsroman. Platzieren Sie Ihre wichtigsten Argumente deshalb an mehreren Orten; bei Mailings beispielsweise im Brief, im Prospekt, auf der Antwortkarte.

Tipp Nr. 13: Visualisieren Sie.

Verwenden Sie aussagekräftige Bilder, Grafiken und Aufzählungen, um Ihre Botschaft schnell und bildhaft zu kommunizieren.

Tipp Nr. 14: Sorgen Sie für eine klare und gleichbleibende Struktur.

Dadurch wissen die Empfänger, wo sie welche Informationen finden und verlieren keine unnötige Zeit mit Suchen. Aber wahren Sie auch eine gewisse Flexibilität, damit nicht Eintönigkeit die Aufmerksamkeit lähmt.

Quellen: www.bernetblog.ch, www.findarticles.com

Weitere Informationen unter www.post.ch/directpoint.

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint