

## „DIAMANTSPLITTER“

**Mit folgenden Tipps  
bringen Sie auch  
IHRE Texte zum Funkeln:**



- 1) Das Wichtigste zuerst: Texten Sie IMMER eine **Headline**, wenn Sie nicht gerade das Wall Street Journal sind.  
Machen Sie ein unwiderstehliches Versprechen, stellen Sie eine kontroverse Behauptung auf oder wecken Sie Neugier, indem Sie eine Frage stellen, die der Leser nicht ohne Weiterlesen beantworten kann!
- 2) **Absenderangabe**: Der Leser sollte immer leicht herausfinden können, mit wem er es zu tun hat.  
Besonders bei Landing Pages stelle ich immer wieder fest, dass es schwierig bis unmöglich ist, herauszufinden, wer hinter einem Text steckt.  
Stehen Sie zu Ihrem Text mit Ihrem guten Namen und ergänzen Sie – wenn dies angebracht scheint – sogar noch eine „Über mich“ oder „Über uns“-Seite.
- 3) Sorgen Sie für einen hohen „**Weißanteil**“, soll heißen: Vermeiden Sie überfrachtete Absätze und unnötige Schachtelsätze.
- 4) Machen Sie den Einstieg **spannend**! Der Leser soll tiefer in den Text gezogen werden.
- 5) Erzählen Sie eine **Geschichte**! Die Texter, die meisterlich Geschichten-Einstiege schreiben, sind die Verfasser der kleinen Reader's Digest Hefte.  
Kaufen Sie mal wieder eins am Zeitungskiosk und sehen Sie sich die Einstiege an.
- 6) Vermitteln Sie den Eindruck, Sie schreiben **für diesen Leser persönlich**, und nur für ihn! Warum, meinen Sie, ist Personalisierung und Individualisierung in der Werbung so ein großes Thema? Weil es wirkt!
- 7) Appellieren Sie an die **Eitelkeit** des Lesers. Die meisten Menschen können noch mal eine gute Schütte voll Lob vertragen, denn in ihrem Alltag ist Lob häufig Mangelware.
- 8) Bauen Sie – sofern es nicht künstlich wirkt – **Überraschungseffekte** ein.  
Variieren Sie Schreibstil und Satzlänge.
- 9) Wann immer es ohne Übertreibung geht, verwenden Sie eine mit **Bildern** angereicherte Sprache. So werden die Sinne angesprochen und nicht der Verstand.  
Denken Sie daran: Eine Kaufentscheidung fällt durch Emotionen, die anschließend rationalisiert werden.
- 10) Schaffen Sie **Identifikationsangebote** und ggf. auch **Feindbilder**. Sie ziehen den Leser eher auf Ihre Seite, wenn Sie ihm suggerieren, dass Sie ihn z. B. gegen das ungeliebte Finanzamt unterstützen.

- 11) Schüren Sie mit allen Mitteln **Emotionen**: z. B. Vorfreude. Vorsicht bei negativen Emotionen! Die dürfen Sie höchstens mal gegen Anfang einsetzen, aber dann muss Ihnen gelingen, ein sehr überzeugendes Mittel gegen die Angst zu bringen, denn sonst bleibt es bei Kauf-Angst. Appellieren Sie an weit verbreitete Emotionen wie Sehnsucht, Bequemlichkeit, Stolz usw.
- 12) Holen Sie den Leser da ab, wo er sich gerade befindet. Idealerweise **versetzen Sie sich in den Kopf des Lesers** und sprechen genau das aus, was er ohnehin gerade denkt. Gerade wenn ihm Zweifel kommen, dann sprechen Sie diese offen aus!
- 13) Schreiben Sie so, wie Ihre Zielgruppe spricht, nicht wie sie schreibt! Ihr Schreibstil sollte ein **Sprechstil** sein.
- 14) Erteilen Sie Ihrem Leser die Absolution. **Befreien Sie ihn von Schuldgefühlen**, denn viele Menschen schleppen unbewusst jede Menge Schuldgefühle mit durchs Leben. Da tut es gut, wenn sie ihnen versichern, dass gewisse Verhaltensweisen „ok“ sind.
- 15) Setzen Sie **Cliffhanger** ein. Sorgen Sie dafür, dass Sie am Ende jeder Seite etwas Neues anfangen, oder anderweitig Spannung erzeugen.
- 16) Nutzen Sie das **Reziprozitätsprinzip**. (Wie du mir, so ich dir). Verpflichten Sie sich den Leser (z.B. durch die Vorab-Lieferung von wertvollen Gratis-Informationen).
- 17) Suchen Sie den Nutzen hinter den Produkteigenschaften. Und dann suchen Sie den **Nutzen hinter dem Nutzen**: z. B. Make-Up: kaschiert Hautunreinheiten - > Schöneres Aussehen - > mehr Attraktivität - > mehr Liebe!
- 18) **Wiederholen Sie das Wichtigste** - ohne dabei zu langweilen! Der Leser liest heutzutage kaum noch etwas zweimal. Schon gar keine Werbung. Sorgen Sie dafür, dass er nichts vergisst.

### **Wie hieß es am Ende des WSJ-Briefs?**

**„Wissen. Nützliches Wissen. Und seine Anwendung.“**

**Also legen Sie los und werden Sie Wissens-Anwender!**



**Oder Sie setzen auf Profi-Texte.**

**Scannen Sie meine Kontakt-Infos mit einer QR-Scanner-App und speichern Sie sie mit einem Klick in Ihr Smartphone, dann haben Sie immer eine gute Texterin bei sich.**

**Oder Sie klicken gleich [hier](#)**

**© Martina Roters,  
Vervielfältigen untersagt; nur zum persönlichen Gebrauch**