

26 Power Wörter für deine Mails

Die nachfolgende Liste von Wörtern solltest du in Verkaufsmails und Schlagzeilen, Überschriften regelmäßig verwenden, da Sie eine erstaunliche und merkwürdige Anziehungskraft auf uns Menschen ausüben.

Die Wörter sind jahrelang, in US Mailings getestet und verwendet worden. Sie stammen alle aus dem Buch „Mehr Geld und mehr Erfolg mit Direktmarketing,...“ von Axel Anderesson.

Dieses Buch kann ich übrigens jedem empfehlen, der sich intensiv mit Verkaufsmails und Direktmarketing beschäftigt.

Anerkannt: anerkannte Methode, suggeriert Vertrauen

Begrenztes Angebot: Nur 19 Stück zu diesem Preis Eine Begrenzung in der Anzahl und im Preis spricht die Psyche des Menschen stark an, teste dich mal selber wenn du solche Texte liest!

Auch eine zeitliche Begrenzung z.B. ein Frühbucherrabatt „Buche das Ticket mit 50 € Rabatt bis zum ...“ spricht die Psyche an.

Beweis, beweisen: Beweisen Sie noch heute, dass...

Einfach, ganz einfach... : So einfach ist es Englisch zu lernen..., 4 einfache Schritte zum...

Einführungs-Angebot:

Unterbreite deinem E-Mail Lesern ein kostengünstigstes Einführungs-Angebot, was aber genauso heißen sollte.

Entscheiden: Entscheiden Sie noch heute....

Erstaunlich : erstaunliche Ergebnisse oder Fortschritte

Exklusiv: Weisen Sie wenn immer möglich darauf hin, das dieses Angebot einmalig ist, z.B. Exklusiv nur diese Woche für... Exklusiv für Neukunden (dann aber bitte nicht an Bestandskunden senden).

Extra - oder Extra Vorteil

Garantie, garantiert: macht das Angebot glaubwürdiger – Gebe wenn möglich, eine Geld zurück Garantie ...seite 243

Geheimtipp: Bsp: Geheime Wege um im Beruf Erfolg zu haben, 5 Geheimnisse für mehr ...

Gewinn / Super/Gewinn, gewinnen Sie: Gewinnen Sie neue Freunde, mehr Spaß am Leben

Gratis: ist immer noch die Nummer ein unter den Power Wörtern. Wenn es was gratis zu bekommen ist, wird jeder Leser oder Zuhörer hellhörig.
Verwende dieses Wort auch in verschiedenen Varianten in einer Mail: *Kostenlose Zugabe, unentgeltlich, geschenkt, Gratis Test*

Jetzt: Sofort – noch heute – entscheiden Sie sich jetzt. Hier durch wird Dringlichkeit aufgebaut. Verbinde dieses Angebot mit einem weiteren Power Wort
Bsp: *Nur heute Gratis Eintritt*

Kein: kein Geld – kein Risiko – keine Verpflichtung – kein Vertreterbesuch

Lernen: Lernen Sie in X Wochen...

Neu: Jeder möchte etwas Neues, modernes besitzen
Bsp: neues Auto, neue Frisur, neues Handy

Nie wieder: ...Rückenschmerzen, Geldsorgen... im Abseits stehen

Nur: Heute nur 80 Cent pro ... Nur noch X Stück auf dem Lager

Schneller: Schneller ans Ziel, schneller zum Erfolg

Sie/ Du: Als direkte Ansprache. Sie stellen damit diese eine Person in den Vordergrund
„Nur Sie – und nur von uns!“ „Nur für Dich“

Test: Testen Sie uns

Überraschung: Sie werden überrascht sein!

Unverbindlich – keine Verpflichtung

Vorteile – Vorteils Angebot

Frage stellen mit Warum/ Welche / Wer sonst? Fordert den Leser zum Nachdenken auf
Bsp: Warum nutzen Sie nicht diese Vorteile...

Quellenangabe: „Mehr Geld und mehr Erfolg mit Direktmarketing, Werbebriefen, Mailings und Direct-Response-Anzeigen“ Autor: Axel Andersson