

# Werbemanagement I

## CHECKLISTE Direktwerbung

### Paul Bringe's „Zehn Gebote“ der Direktwerbung

<b>Gebot</b>	<b>Aktivität (1 – 4)</b>
--------------	--------------------------

Suchen Sie die richtige Liste für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistungen aus; ohne die brauchen Sie gar nicht anzufangen.

Sprechen Sie in Ihrem Text nur zu einer Person, denn Direktwerbung ist ein Medium, in dem eine Person mit einer anderen kommuniziert.

Bieten Sie den wichtigsten Vorteil (USP) sofort an.

Widerstehen Sie der Versuchung mit Ihrem Wissen zu glänzen und verzichten Sie auf „Fachchinesisch“, sondern verwenden Sie das einfache Wort.

Beim Schreiben sind die Verben Ihre Freunde und die Adjektive Ihre Feinde; streichen Sie daher unnötige Adjektive.

Überschätzen Sie nicht das Wissen Ihrer LeserInnen, aber unterschätzen Sie niemals deren Intelligenz; teilen Sie ihm/ihr Fakten mit und er/sie reagiert.

Sprechen Sie nicht über sich selbst und über Ihr Produkt; sprechen Sie über die LeserInnen und deren Probleme. Ein Brief ist interessant, wenn sein Inhalt sich mit dem/der Leser/in befasst.

Geben Sie den LeserInnen einen Grund zu glauben, was Sie sagen.

Wenn Sie selber nicht glauben was Sie schreiben, hören Sie sofort damit auf.

Fordern Sie zum Bestellen auf- wieder und wieder

1 = entfällt 2 = verfolgen 3 = Bemerkungen/Hinweise 4 = Erledigt