

Werbemanagement

CHECKLISTE Direktwerbung

Bus Reed's „Zehn Gebote“ der Direktwerbung

Gebot	Aktivität (1 – 4)
--------------	--------------------------

Seien Sie klar

Seien Sie überzeugend

Seien Sie interessant

Übersetzen Sie Eigenschaften
in Vorteile für den Kunden

Beantworten Sie die unterbewusste Frage
des Kunden: Was ist für mich drin?

Verwenden Sie Adjektive sehr sparsam

Verwenden Sie aktive Verben

Machen Sie nie Versprechen, die Sie
nicht beweisen können

Geben Sie dem Text Rhythmus

Verkaufen Sie nicht „hart“ oder „weich“,
sondern „einfühlsam“

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