

FALLSTUDIE

MAGISCHE BEGRIFFE

fmk.



MAGISCHE BEGRIFFE

DER MARKETINGSPRACHE

MAGISCHE BEGRIFFE

GEHEIMNIS DER MARKETINGSPRACHE

Eine gute Überschrift sollte präzise und treffend sowie ein Werbetext zudem überzeugend sein und den Kunden zum Handeln oder zum Kauf eines Produktes bewegen. Das funktioniert nur, wenn man sich seine Wortwahl genau überlegt. Neun Begriffe sind hierfür unverzichtbar. Kraftvolle und emotionale Wörter, die beim Adressaten sofort Bilder im Kopf erzeugen.



1. Du

Bilder im Kopf und Träume erzeugen. Dazu den dringenden Kundenwunsch zu handeln oder ein Produkt zu besitzen hervorrufen – dazu braucht das Marketing emotionale und starke Wörter. Wichtig dabei: sprich den Adressaten persönlich an. Du oder Sie, egal, denn Marketing ist Dialog.



2. Gratis

Wir sind doch alle irgendwie Schnäppchenjäger. „Free“ oder „Gratis“, noch besser „Gratis für Dich“ – eine magische Formel, die in ganz vielen Branchen und Zielgruppen hervorragend funktioniert und den Adressaten glücklich macht.



3. Geheimnis

„Hör zu, ich weiß was Geheimnes. Ich erzähl es dir“. Wer ein Geheimnis erzählt, weiß was Exklusives, macht den Anderen neugierig und erhält seine Aufmerksamkeit. Übrigens, „verblüffend“ funktioniert im Marketing auf die gleiche Art und Weise.



4. Einfach

Warum schwierig wenn's auch einfach geht. Keiner mag's kompliziert. Sag deinem Adressaten, dass er „einfach“ zu seinem Ziel oder seiner Bedürfnisbefriedigung kommt, mach es ihm einfach zu handeln.



5. Nur kurze Zeit

Nur kurze Zeit verfügbar – damit löst du die Angst beim Adressaten aus etwas zu verpassen. „Das begehrte Produkt wird mir weggeschnappt, ich bekomme mein Gratisgeschenk nicht – ich muss sofort handeln.“ Das ist Verknappungsmarketing!



6. Weil

Wie überzeuge ich meinen Adressaten davon zu handeln, schließlich wird er „warum“ fragen? Warum dieses Produkt oder warum soll ich hier klicken? Ganz einfach: weil. Das magische Wort ist also „weil“, denn jeder will eine Antwort auf die Frage nach dem Warum.



7. Sofort

Zeit? Wer hat heutzutage schon Zeit. Du hast etwas im Angebot das sich sofort umsetzen lässt? Dann benutze in deinen Werbetexten das magische Wort „sofort“. Nicht warten müssen – die sofortige Bedürfnisbefriedigung des Nutzers führt zum Erfolg.



8. Verpasse nichts

Es gibt noch eine Steigerung von „Nur kurze Zeit verfügbar“ und das ist: Verpasse nichts. Ein magischer Begriff, der die Angst etwas zu verpassen, zu kurz zu kommen, direkt adressiert. Eine vielleicht recht aggressive Version, aber durchaus wirkungsvoll.



9. Ohne Risiko

Vertrauen können. Sicher sein, dass das Angebot das Beste war. „Ohne Risiko“ ist der magische Begriff, der mögliche Zweifel wegfegt. Vor allem Frauen wollen eine sichere Kaufentscheidung treffen. „Ohne Risiko“ schafft ein Vertrauensverhältnis, gibt dem Adressaten das Gefühl, es richtig zu machen.

ÜBER UNS

Wir verstehen uns als kreative Berater, Sparringspartner und Problemlöser unserer Kunden. Als solche bringen wir uns mit einem Kernteam an exzellenten Projektmanagern und Kreativen, ergänzt durch ein Netzwerk an Spezialisten. Wir bieten Ihnen den richtigen Mix aus Strategie, Kreativität und Effizienz.

*„Sagt den Leuten nicht, wie gut Ihr Eure Produkte macht – sagt ihnen, wie gut Eure Produkte sie machen.“
Leo Burnett*

Unser besonderes Augenmerk gilt der konsequenten Markenführung. Eine echte Marke braucht keine Aneinanderreihung von Produktvorteilen, sondern eine packende „Story“. Nur so versteht der Kunde den Unterschied und die Marke kann insgesamt davon profitieren.

Full-Service-Module:

- | | |
|----------------|---|
| Modul 1 | Analyse/Markenstrategie
Marktforschung/Benchmarking, Markenanalyse,
Zielgruppenbestimmung, Motivanalyse, Lebensstile etc. |
| Modul 2 | Corporate Identity/Corporate Design
Logo, Naming, Geschäftsausstattung, Packaging etc. |
| Modul 3 | Kommunikationsstrategie
Maßnahmen, Timing, Vertriebswege, Budget etc. |
| Modul 4 | Konzeption und Umsetzung der Maßnahmen
Media, POS, VKF, Messen/Events, Image- und Produktwerbung,
Funk und TV, Websites (Konzeption und Realisierung), Apps,
Social Media (Einrichtung, Pflege und Betreuung von Facebook,
Twitter, Pinterest, YouTube-Kanälen etc.) |
| Modul 5 | Search Engine Marketing (SEM)
Suchmaschinen-Optimierung (SEO), Suchmaschinen-
Werbung (SEA), Google Analytics, Google Webmaster Tools |

fmk.

fmk. werbeagentur gmbh
Einsteinstraße 44
73230 Kirchheim / Teck
Telefon 07021 92009-0
Fax 07021 92009-22
www.fmk-web.de
info@fmk-web.de

www.linkedin.com/company/fmk.-werbeagentur-gmbh



www.facebook.com/fmk.Werbeagentur

