

# So gestalten Sie eine erfolgreiche Anzeige

25.04.2003 - v18

## Tips



! Sagen Sie nicht alles in Ihrer Anzeige - lassen Sie Raum für tieferegehende Information!

! Finden Sie einen Aufmacher für Ihre Anzeige, der die Leser aufmerksam werden lässt!

! Halten Sie die Anzeige klar, deutlich, kurz und übersichtlich!

?! Wenn Ihre Anzeige dem Leser nicht mitteilt, was genau für ihn selbst diese Anzeige bringt - SCHMEISSEN SIE SIE WEG!!!

## Ziel



? Welches Alter hat Ihre Zielgruppe?

? Wieviele Menschen werden die Anzeige lesen?

? Welcher Tätigkeit gehen Ihre Kunden nach?

? Welche Arbeiten führen sie aus?

? Ist Ihre Anzeige für Ihre Zielgruppe auch relevant?

? Wo werden die Kunden Ihre Anzeige sehen?

- Zeitung
- Internet Site
- Plakat
- Flyer

## Sonstiges



? Ist es sinnvoll Marken, Kooperationspartner etc. zu nennen?

? Ist Ihre Anzeige vertrauenswürdig?

## Überprüfung



? Versteht der Leser in den ersten 15 Sekunden, was die Anzeige zu verkaufen hat?

## Aktion



? Was genau erwarten Sie, soll der Leser nach dem Lesen der Anzeige tun?

? Sagt Ihre Anzeige dem Leser, was er jetzt zu tun hat?

? Wann soll der Leser das tun?

? Soll der Leser zu einer bestimmten Zeit antworten?

## Fokus



? Was soll die Kernaussage Ihrer Anzeige sein??

? Was wollen Sie verkaufen?

? Welches visuelle Element ist das Erste, was das Auge des Betrachters in Ihrer Anzeige sehen soll?

? Kann dieses visuelle Element alleine Ihre Kernaussage mitteilen?

## Vorteile



? Was sind die Vorteile/Stärken des Produkts oder der Dienstleistung, die Sie in Ihrer Anzeige anbieten?

? Welches Merkmal belegt jeweils die genannten Stärken/Vorteile?

? Wenn ein Leser der Anzeige fragt: Was ist für mich in der Anzeige drin - Wie antworten Sie?