

Werbebrief-Tipps:**Wie Sie einen erfolgreichen Werbebrief schreiben**

Nachfolgend erhalten Sie eine Checkliste mit wichtigen Tipps für das Entwerfen und Schreiben eines erfolgreichen Werbebriefs

Werbebrief Checkliste:

- Was wollen Sie mit Ihrem Werbebrief erreichen ...
- Wen (Zielgruppen) wollen Sie mit Ihrem Werbebrief erreichen ...
- Soll es ein Werbebrief sein oder sollen es mehrere Anschreiben sein ...
- Soll es ein Werbeanschreiben sein oder ein Mailing ...
- Soll das Mailing neben dem Werbeanschreiben einen Flyer, eine Broschüre, eine Antwortkarte, eine Faxantwort oder andere Response-Elemente (Give away) enthalten ...
- Ist es besser den Werbebrief per Post oder per Email zu versenden ...
- Haben Sie eine Angebots-Broschüre als PDF-Anhang für Ihren Emailing-Werbebrief ...
- Gibt es eine spezielle Webseite, auf die Ihr Emailing verlinken oder Ihr Werbebrief verweisen kann ...
- Was möchten Sie anbieten/verkaufen ...
- Soll ein Verkäufer bei bestimmten Adressen telefonisch nachfassen ...
- Was soll die Hauptbotschaft des Anschreibens sein ...
- Was sind die Hauptvorteile Ihres Unternehmens, Ihres Produktes, Ihrer Service-Leistung ...
- Soll ein Bild (Produkt, Nutzen) das Werbeanschreiben interessanter gestalten ...
- Was haben Ihre Kunden davon (Kundennutzen) ...
- Wie können Sie Ihre Zielgruppen emotional (Einstellungen, Wünsche, Bedürfnisse) ansprechen ...
- Welches besondere Angebot können Sie (spezieller Service, neue Produkte, Testergebnisse, befristetes Preisangebot) herausstellen ...
- Was sollen die Empfänger (Handlungsaufforderung) tun ...
- Wie soll der Werbebrief geschrieben (Tonality: sachlich, humorvoll, seriös, ...) werden ...
- Wer soll den Werbebrief konzipieren, entwerfen und formulieren ...

... Wenn Sie sich gerne viel Arbeit ersparen und gleichzeitig viel Geld sparen möchten, sollten Sie einen professionellen Direkt-Marketing-Texter mit dem Schreiben Ihres nächsten Werbebriefes beauftragen. Einerseits sind die Kosten für einen Werbetexter oft geringer als das Porto. Andererseits erzielen Sie durch zusätzliche Verkäufe einen Mehrwert, der die Kosten meist um ein Vielfaches übersteigt

Rufen Sie gleich an: 06106/6393-456 oder senden Sie eine unverbindliche [Email-Anfrage](#)

Weiter Werbebrief-Tipps und -Beispiele finden Sie unter:

> [erfolgreiche Werbebriefe schreiben](#)

> [Werbebrief Beispiele & Tipps](#)