

## Erfolgreiche Werbebriefe

Beachten Sie beim Verfassen von Mailings insbesondere Folgendes:

- Adresse: Rund 40 Prozent des Mailingerfolgs hängen an der Adresse. Die Qualität muss stimmen, die Daten auch.
- Briefumschlag: Material, Format, Farbe - schon das Kuvert muss exakt auf die Zielgruppe abgestimmt sein, um die gewünschte Aufmerksamkeit zu erreichen.
- Botschaft: Das konkrete Angebot sollte möglichst schon in der Überschrift formuliert werden - sonst besteht die Gefahr, dass der Leser vorzeitig aussteigt.  
Tipp: Das Postskriptum ("PS:") wird fast immer gelesen.
- Lesersicht: Beim Formulieren von Mailings nicht mit Produktvorteilen, sondern mit dem Empfängernutzen argumentieren.
- Antizipation: Gute Mailings beantworten die stummen Leserfragen: Wer schickt mir den Brief? Was ist mein Nutzen? Was kostet das?
- Response: Mailings geben dem Empfänger eine präzise Handlungsanweisung - und eröffnen Responsechancen auf möglichst vielen Kanälen.