



## So schreiben Sie Werbebriefe, die erfolgreich sind

---

### **Das Herzstück jedes erfolgreichen Mailings ...**

... ist immer ein guter Brief. Denn ein Prospekt informiert nur. Aber der Brief – der **verkauft**.

Wenn Sie also die Rücklaufquote Ihrer Mailings entscheidend erhöhen wollen – verbessern Sie den Brief!

### **Ihren Leser interessiert nur eines: „Was habe ich davon?“**

Beantworten Sie ihm diese Frage! Je überzeugender Sie das tun, desto besser wird Ihr Mailing arbeiten.

So einfach ist das. Und das Beste daran: Sie können es lernen.

## Mit der „4W-Methode“ zum zündenden Brief

---

Denn um wirkungsvolle Werbebriefe zu schreiben, müssen Sie kein Sprachkünstler sein. Es genügt, einige praxiserprobte handwerkliche Regeln zu kennen – und dann bewusst anzuwenden.

Im Texter-Workshop lernen und üben Sie, mit **4 einfachen „W“-Fragen** Ihren eigenen Werbebrief zunächst Schritt für Schritt zu konzipieren und schließlich zu Papier zu bringen:

- ♦ **Wem** schreiben Sie?
- ♦ **Was** genau soll Ihr Adressat tun?
- ♦ **Warum** sollte er das tun?
- ♦ **Wie** können Sie Ihr Versprechen beweisen?

Die „4W-Methode“ wurde eigens für den Workshop entwickelt.

Die Methode ist praxisnah, Sie können sie jederzeit leicht anwenden und Sie kommen damit schnell ans Ziel: Werbebriefe, die erfolgreich verkaufen, weil sie sich immer ganz an Ihrer Zielgruppe orientieren.



## Rauchende Köpfe und quietschende Federn ...

---

Erwarten Sie keine langen Theorie-Diskussionen. Denn im Mittelpunkt des Workshops steht handfeste Text-Arbeit. **Am besten, Sie bringen Ihr konkretes Werbebrief-Projekt gleich mit.**

Freuen Sie sich aufs eigene Konzipieren und Texten – und auf jede Menge praktischer Tipps, erprobter Kniffe und Tricks auf der Grundlage vielfach bewährter Direktmarketing-Regeln

### **Inhouse-Schulungen**

Der Workshop kann jederzeit auch in Ihrem Unternehmen durchgeführt werden.

Ihr Vorteil: Der Tag steht dann ganz für die Arbeit an Ihren eigenen Werbebriefen zur Verfügung.

Referent:

---



**Bernd Klyne**  
Freier Werbetexter

### Profil

- ♦ über 25 Jahre Werbetexter im Direktmarketing: Konzeption und Text für Aktionen und -Kampagnen, Imagebroschüren und Websites
- ♦ Erfahrung als textlicher Berater („Mailing-Sprechstunden“)
- ♦ Referent bei Inhouse-Texterworkshops
- ♦ didaktische Kompetenz (1. und 2. Staatsexamen für das Lehramt an Gymnasien)
- ♦ didaktische Aufbereitung, Konzeption und Text für mehrstufige Fernkurse zur Mitarbeiterschulung und -motivation

Vereinbaren Sie gleich  
einen Präsentations-Termin:

---

Bernd Klyne  
Holzhofstraße 10e  
55116 Mainz

Tel.: 0 61 31 / 37 14 65  
E-Mail: [textur@freenet.de](mailto:textur@freenet.de)  
XING: [http://www.xing.com/profile/Bernd\\_Klyne](http://www.xing.com/profile/Bernd_Klyne)

Internet: <http://www.werbetext-klyne.de>

### Workshop-Daten:

maximal 8 Teilnehmer  
Beginn: 10 Uhr  
Ende: 17 Uhr

### Teilnahmegebühr:

250 Euro + MwSt. je Teilnehmer

Bei Inhouse-Firmenkursen gilt ein **günstiger Komplettpreis** unabhängig von der Teilnehmerzahl: Sprechen Sie mich an!

Stand: September 2012

## Tages-Workshop

---



So schreiben Sie  
**Werbebriefe,**  
die erfolgreich sind

---