

WERBETEXTER

1x1

Wie Du klickstarke Werbetexte erstellst,
auch ohne Schreibtalent

Inhaltsverzeichnis

in dieser Leseprobe nicht verfügbar

Das Werbetelexter 1x1 vollständig erhalten

**Hier deine E-Mail-Adresse eingeben und den
Downloadlink kostenlos erhalten**

Hier klicken

Einleitung zum Online Verkaufen

In diesem kurzen Buch bekommst du einen Überblick, welche Methoden es gibt um online Produkte automatisiert zu verkaufen. Wir sehen uns an, wie du vorgehen musst, um diese Verkaufsmöglichkeiten zu erstellen und schnell anzuwenden.

Von einigen dieser Methoden hast du sicher schon gehört. Viele davon hast du garantiert schon selbst erlebt (sonst würdest du dieses Buch nicht lesen). Hier erfährst du nun, was dahinter steckt, wann du welche Methode einsetzt und vor allem wie du sie selbst anwenden kannst um deine Produkte zu verkaufen oder Affiliate Produkt zu empfehlen.

In dem Buch erfährst du die Schritte für den erfolgreichen Verkauf eines Produktes im Internet anhand eines sogenannten VSL Videos. VSL steht für Video Sales Letter. Das ist eine ganz bestimmte Art von Video. Wichtig für dich ist, das dahinter liegende Prinzip. Um das Buch so praxisbezogen wie möglich zu machen, haben wir entschieden das Beispiel VSL zu wählen. Du kannst die 10 Schritte bei der Umsetzung aber auch in einen Text umwandeln oder sie (in abgekürzter Form) direkt in eine Werbeanzeige auf Facebook oder Instagram schreiben. Das bleibt dir überlassen.

Lies dir am besten die 10 Schritte zu einem erfolgreichen VSL durch und entscheide dann selbst, ob du lieber ein Video erstellen möchtest oder einen Text schreiben willst. Wichtig ist, dass du es dann auch machst.

Viel Spaß und viel Erfolg!

Was ist ein VSL (Video Sales Letter)?

Video Sales Letter (VSLs) sind heute im Online-Marketing von großer Bedeutung. Videos werden immer wichtiger und öfter eingesetzt. Ein VSL ist dabei einfach ein Video, das 3 bis 15 Minuten lang ist und eine fixe Struktur hat um optimal zu verkaufen. Nicht jedes Video ist ein VSL.

Erklärvideos, Image-Videos (Trailers), und diese typischen Startup Videos, in denen ein animiertes Maskottchen erklärt, wie ein Startup Unternehmen die Welt verändern wird, sind keine VSLs. Sie verkaufen auch nichts.

Einer der wesentlichen Vorteile eines VSLs für den Kunden ist, dass er alle wichtigen Werbebotschaften im Video selbst enthält und den Kunden auch emotional anspricht. Das bedeutet, dass ein Interessent nicht alle möglichen Seiten durchklicken muss, z.B. "Über uns", "FAQ", "Preise". Er schaut sich den VSL an und kann direkt danach entscheiden ob er kauft oder nicht.

Es gibt zwei Arten von VSLs:

1. Mit "Face-Video", auf dem man dich sieht
2. Nur mit Folie-Video, auf denen man dich nicht sieht

Variante #1 ist schwierig, da VSLs verhältnismäßig lange sein können. Lange Video Sequenzen aufzunehmen ist für Anfänger eine Horrorvorstellung. Aber mit der Möglichkeit #2 kann jeder einen super verkaufenden VSL erstellen.

Die Variante mit Face-Video sieht üblicherweise so aus:



Ein Präsentator steht vor der Kamera und spricht direkt in die Kamera oder zeigt etwas am Whiteboard. Darunter ist als Untertitel das Gesagte eingeblendet.

Die Variante mit dem Folien-Video sieht üblicherweise einfach so aus:

IN DIESEM KURZEN VIDEO LERNST DU...

Der Zuseher sieht nur Text und ab und zu ein paar Bilder. Er sieht den Text und hört gleichzeitig das Audio. Das führt dazu, dass er besser folgen kann.

Technisch ist so ein Video extrem einfach zu erstellen. Du brauchst nur PowerPoint oder ein vergleichbares Präsentationstool und ein Mikrofon. Software um den Bildschirm aufzunehmen gibt es gratis oder sehr günstig.

Aber Vorsicht: Die meisten VSLs der Leute verkaufen nicht!

Nicht, weil sie kein Video machen können (das ist ja der einfache Teil), sondern weil sie nicht wissen, was sie in ihren Videos sagen sollen, um tatsächlich einen Verkauf zu machen!

Um dieses Problem zu lösen, bekommst du hier eine **bewährte Formel**, die du jetzt verwenden kannst, um mit deinen VSL-Videos konkrete Ergebnisse zu erreichen, indem du ein optimales Skript entwickelst. Einige dieser Abschnitte

können nur ein Satz sein, aber es ist immer noch wichtig, diese Ideen zu vermitteln, um einen effektiven Video-Werbebrief zu erstellen.

Teil 1 - Öffne mit einer schockierenden Aussage (einem Aufhänger)

Starte mit einer schockierenden Aussage, die die Aufmerksamkeit deiner Zielgruppe erregt und sie aus jeder Hypnose herausholt, in der sie sich im Moment befinden könnten.

Beispiel:

Achtung Kleinunternehmer: Lassen Sie sich von Marketing Agenturen abzocken und verschwenden Sie dadurch 50% Ihres Werbebudgets?

Teil 2 - Gib das Problem an und warum es eine große Sache ist

In diesem Abschnitt sagst du deiner Zielgruppe, vor welchem Problem sie steht und warum es etwas ist, das sie nicht ignorieren kann. Ich mache das oft mit einer Liste von Aufzählungszeichen, besonders wenn ich den VSL in PowerPoint mache.

Beispiel:

Das Ziel einer Marketing Agentur ist es nicht, dass du erfolgreich bist, sondern dass du der Agentur so viel Profit wie möglich bringst.

Das bedeutet:

- *Agenturen berechnen immer den Gewinn pro Kunde.*
- *Die größten Kosten für Agenturen sind deren Mitarbeiter.*
- *Agenturen suchen daher die günstigsten Mitarbeiter, die sie finden können, um den Gewinn pro Kunde möglichst hoch zu halten.*
- *Diese günstigen Mitarbeiter sind oft Absolventen frisch von der Universität, ohne Praxiserfahrung, die absolut nicht qualifiziert sind um für dich Geld zu verdienen.*

Das Werbetexter 1x1 vollständig erhalten

**Hier deine E-Mail-Adresse eingeben und den
Downloadlink kostenlos erhalten**

Hier klicken