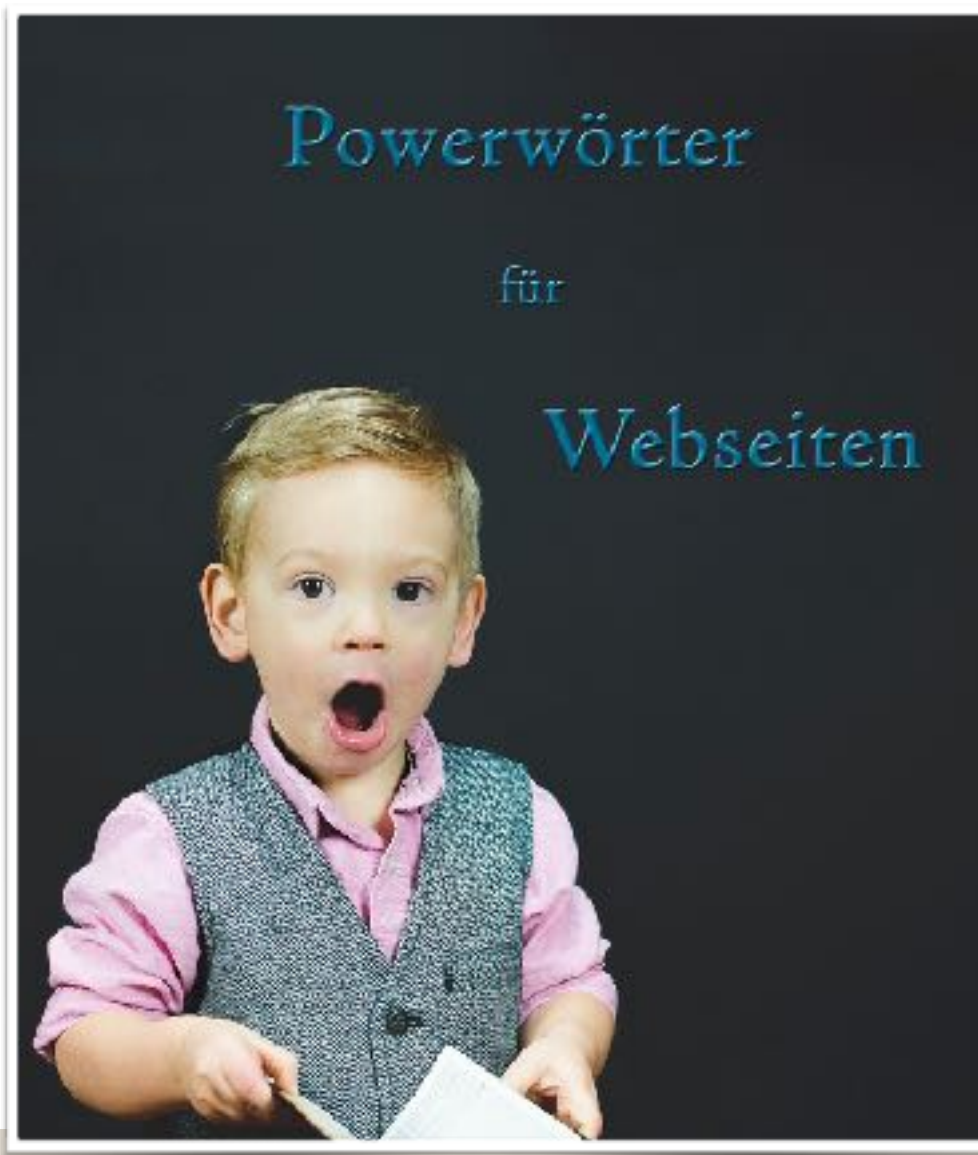




Wörter die Emotionen hervorrufen, steigern Deinen Erfolg auf Deiner Webseite

„Worte sind bedeutungslos, wenn Ihnen keine Taten folgen.“

Laaangweilig! Geht es Dir auch so wenn Du Dir Webseiten von Unternehmen ansiehst? Überfrachtet mit Texten, bei denen Du keine Lust hast sie zu lesen. Und noch weniger hast Du das Bedürfnis hier etwas zu kaufen.

Ich zeige Dir in diesem eBook wie Du mit bestimmten Schlüsselwörtern Vertrauen aufbaust und Deine Texte für Deine Webseite, Newsletter oder Werbetexte spannend gestaltest.

Im 1. Kapitel siehst Du zunächst starke Wörter für z.B. Überschriften.

Im 2. Kapitel erläutere ich Dir die Wirkung von einigen Wörtern.

Im 3. Kapitel zeige ich Dir wie die Profis Texte gestalten.

Also, auf geht's zu der spannenden Reise in die Welt der starken Wörter.



Emotionale Wörter die verkaufen

Frei	Fokus	Bemerkenswert	Vertraulich
Verkaufen	Gesucht	Obsession	Beträchtlich
Neu	Absolut niedrigste	Schwankend	Wundervoll
Professionell	Interessant	Überarbeitet	Liefern
Garantiert	Herausforderung	Einzigartig	Geheimnis
Speziell	Lebenszeit	Schnäppchen	Knapp
Getestet	Höchsten	Sich beeilen	Aufmerksam
Verbessert	Experte	Gewagt	solide
Sofort	Rat	bahnbrechende	Ungewöhnlich
Limitiert	Die Wahrheit über	Schicksal	Hervorragend
Vereinfacht / simpel	Vergleichen	unübertroffen	Energie
Mächtig / schlagkräftig	Auffallend	Original	Lehrreich
Groß	Erschwinglich	informativ	Großzügig
Beliebt	Endgültig	mainstream	Selten
Exklusiv	Willenskraft	Absolut	Grenze
Wertvoll	Attraktiv	Letzte Chance	Überlegen
Wie Sie / Wie Du	Leicht / bequem	ausnutzen	Einmalig
unterstützen	Bewährt	Qualität	Spannend
Unbegrenzt	Konkurrenzfähig	Riesig / gigantisch	Kompromiss
Rabatt	vollständig	Liebe	Ausgefallen
Grundlagen	Kolossal	Großzügig	Endergebnis
Unter Preis	innovativ	Zuverlässig	immer
Plötzlich	nur hier	Großartig	Vereinfacht
Perspektive	ankommend	Durchbruch	Enorm
Starten	todsicher	Entstehenden	Hilfreich
Fähigkeit	steigern	profitabel	Besonderes Angebot
Beschränkt	Hervorragend	wechselnd	Technik
Besser	Vollgestopft	bekannt	Ausgewählt
klug	Wachstum	luxuriös	Stabil
Enorm	Vielversprechend	Uneingeschränkt	Vermögen
spotlight	Erstaunlich	rechtzeitig	Erfolgreich
Sinnvoll	Fantasie	Goldgrube	Chancen
Abenteuerlich	Größe	Sicherheit	Last minute
Größten	High tech	Rückerstattung	Enorm

Kolossal	Neueste	Schnell	Aufregend
Jetzt	Wichtig	Revolutionär	Kurz
öffnen	dringend	Wunder	Leicht
Vermögen	Tolle	Magisch	Direkt
Authentisch / echt	sensationell	erprobt	einfach
anmelden	Portfolio	Belohnung	verwunderlich
riesiges Geschenk	aufschlussreich	ausgefallen	Wert
vorstellen	sensationell	überraschen	Insider
praktisch	hervorragend	erfreut	download

Die Macht des Wortes ist von Herrschern
gefürchtet, sie kann ganze Diktaturen,
Könige, Kaiser, Kanzler, Minister und
Regierungen stürzen!
Horst Bulla, geb. 1958, dt. Dichter und
Autor

Starke Wörter für Schlagzeilen

Diese Wörter verschaffen Dir mehr Traffic,
Shares und Suchresultate

Unbedingt	Verboten	hell	Erobern
Beschimpfung	Schnäppchen	Hanswurst / Witzbold	Verschwörung
Rat	Niederlage	Schikanieren	Umstritten
Erschwinglich	Bevor Du vergisst	schusselig	Leiche
Todesangst	Hinter den Kulissen	Verbrannt	Mut
Alarm	Überzeugung	Kadaver	Überfüllt
Unglaublich	Meistverkauft	Einlösen	Begehren
Ankündigung	In acht nehmen	Katastrophe	Verrückt
Anonym / unbekannt	Groß	Vorsicht / Warnung	Krise
Anerkannt	Millionen	Zensiert	Betrügerisch
Armageddon	Schwarzmarkt	Zertifiziert	Grausam
Ankunft	Schwarze Liste	Herausforderung	Vernichten
Arrogant	Verblendet	Chance	Heilmittel
Überfall / Angriff	Glückselig	Billig / preiswert	Gefährlich
Überraschend	Entsetzlich / haarsträubend	Freude	Wagemutig / mit Bravour
Verblüffend	Verdammt	Zusammenbruch	Frist
Als der/die/das	Das wird Dich umhauen	Bunt	Tödlich
Attraktiv	Bombe	Kolossal	Tot
Dreistigkeit	Steigern	Vergleichen	Herausforderung
Echt	Anordnung	Wettbewerbsfähig	Vergnügen
Rächen	Grund	Beenden	Erfreut
Rückgrat zeigen	Tapferkeit	Vergleich	Wunderbar
Durch die Hintertür	Unverschämt	Verheimlicht	Geliefert
Gesichert	Durchbruch	Gedächtnis	Verkommen
Rückschlag	Atemberaubend	Geheim	Schicksal

Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er nur
Worte hört,/ Es müsse sich dabei doch auch was
denken lassen.

Johann Wolfgang von Goethe

Emotionale Worte erzeugen Gefühle. Das richtige Wort schaltet das Kopfkino an. Menschen reagieren emotional - da kann man noch so oft mit Logik kommen. Das würde nur bei Mr. Spock (Vulkanier aus der Serie Star Trek) funktionieren.

Und hier genau liegt das Manko bei den meisten Webseiten. Sie sind überfrachtet mit Informationen. Vielen Unternehmern unterläuft der Fehler, dass sie einfach nur beschreiben was in ihrem Produkt steckt. Oder was ihre Dienstleistung ist. Sie listen also bloß eine Reihe von Informationen auf.

Regt das die Besucher der Webseite an länger auf ihr zu verweilen? Nein! Die Menschen wollen unterhalten werden und keine langen „Bedienungsanleitungen“ lesen.

Deine Kunden interessiert das nicht die Bohne. Diese hätten am liebsten einen roten Knopf, der ihre Probleme löst oder ihnen sofort und ohne Arbeit die Ergebnisse bringt, die sie sich wünschen.

Hilfreich sind hier emotionale Schlüsselwörter. Diese habe ich Dir hier einfach zusammengefasst. Baue sie in Deine Texte mit ein. Schalte Dein eigenes Kopfkino ein. Vergleiche mit Webseiten deiner Mitbewerber. Das kann sehr lehrreich sein.

Setze Dich vom mainstream ab. Sei exklusiv mit Deinem Webauftritt gegenüber der Konkurrenz. Liefere schnell und informativ Deinen potentiellen Kunden wonach sie suchen.

Stelle Dich der Herausforderung und erzähle eine Geschichte.

Kämst Du je auf die Idee, dass man einen Werbetext über eine Möhre machen könnte? Ich beweise es Dir:

Die Möhre

Die Fast Food Gemeinde fürchtet sie, die „Müsli-Jochens“ verehren sie, die sinnlichen Genießer wissen um ihre kulinarische Wirkung.

Gemeint ist die Möhre, Karotte, Gartenmöhre, Mohrrübe, Gelbe Rübe, Wurzel, plattdeutsch Wuttel, oder schweizerisch Rüebli. Carota Erotica, wie der Lateiner sagen würde, serviert man seiner Liebsten ein himmlisches Möhrengericht.

Absolut familientauglich bei Kindergeburtstagen als Möhren-Spaghetti ist sie. Die Gelinggarantie einer gesunden Kinderparty mit schnöder Bolognese.

Und kommt der schwer arbeitende Handwerker nach Hause, gibt's erstmal einen deftigen Möhreneintopf mit Würstchen.

Urlaub in der Karibik vermittelt einem der Gaumen mit geraspelter Möhre kurz in heißem Kokosöl geschwenkt als Salat mit leichter Säure der Limette abgerundet.

Statt Kartoffelchips für Couchpotatoes, in dünne Scheiben geschnittene Möhre im Dörrautomaten mit einem Hauch von Chili zu Chips getrocknet, ein gesunder Snack nicht nur für das Gewissen.

Es kann so einfach sein Sinnesfreuden zu genießen. Gemeinsam mit dem liebsten Menschen der Welt die Möhre putzen, halbieren und in Rapskernöl anbraten. Ein Stengelchen Rosmarin hinzu und mit Agavendicksaft ablöschen.

Eine Explosion der Geschmackssinne lässt Sie erbeben, einer Symphonie gleich ist das Erlebnis der Sinne.

Na, Appetit bekommen?

Irgendwie profan, oder? Manchmal kommt man nicht auf die einfachsten Sachen.....

Hier noch ein paar Tipps, wie Wörter wirken:

Beispiel 1

„Ich **lade Sie ein** meinen Videorundgang anzuschauen.“

„Persönliche **Einladung** für Sie unsere neuesten Trends in Sachen Küchenbau anzuschauen.“

Nichts gefällt den Menschen bei Werbung mehr, als eingeladen zu werden. Der Hinweis "Persönliche Einladung" schmeichelt einfach zu sehr, als dass man nicht neugierig würde.

Beispiel 2

„**Sparen** Sie mit unserem Energieheizsystem das 3fache an Gas oder Öl. „

„Unser Angebot gilt bis Statt 5,99 € nur 77 Cent! Sie **sparen** 87%! „

Ein anderes "Wunderwort" ist "Sparen". Wer will das nicht? Die Reichen oft noch mehr als die Armen.

Ein Zwischentipp noch hierzu; verwende Zahlen und keine Zahlenworte. Dies ist leichter und schneller zu lesen und langweilt die Leser nicht. Es entsteht im Kopf eher bei einer Ziffer ein Bild im Kopf als wenn Du 7 statt sieben schreibst.

Beispiel 3

„Hier erhalten **kostenlos** Sie Ihr persönliches eBook zum Thema“

„Tragen Sie sich hier ein für eine **kostenlose** Beratung.“

Dies ist ein Wort, das viele besonders heiß macht ist. Sie könnten in Ihrem Text auch "gratis" schreiben und die gleiche Wirkung erzielen, aber auf keinen Fall "umsonst". Denn "umsonst" ist im allgemeinen Sprachempfinden eher ein "Ramschwort". Sie merken den Unterschied selbst sehr schnell an diesem Satz: "Meine Bildung war kostenlos; Deine umsonst."

Beispiel 4

„Ihre **Sicherheit** liegt uns am Herzen, ergänzen Sie daher Ihr Warndreieck durch den praktischen Pannenfächer.“

„Unsere Kundendatenbank ist uns kostbar. Deshalb schreiben wir **Sicherheit** groß und geben Ihre Daten nicht weiter.“

Besonders dieser Tage hat auch die "Sicherheit" wieder Hochkonjunktur. Fast jeder empfindet den Begriff "Sicherheit" irgendwie beruhigend, obwohl jeder wissen sollte, dass es 100 Prozent Sicherheit nicht gibt.

Und beachte auch in Deine Sätze andere Power Wörter wie z.B. hier „kostbar“ zu verwenden. Dies steigert die emotionale Wirkung.

Beispiel 5

„Durch Ihr **Vertrauen** in uns genießen Sie ein hohes Ansehen, denn Sie motivieren uns weiterhin unsere Dienstleistung auszubauen.“

„Sollten wir Ihr **Vertrauen** einmal enttäuschen, sagen Sie es uns bitte.“

Der Begriff "Vertrauen" hat bei uns leider durch häufigen Missbrauch einen Knacks bekommen. Er zieht dennoch weiterhin bei Werbebotschaften.

Beispiel 6

„Sie sehen das **Ergebnis** schon nach 7 Tagen“

„Das **Ergebnis** unserer jahrelangen Forschung ist nun ein absolut innovatives Heizsystem, dass aufgrund der physikalischen Eigenschaften enormes Einsparpotential hat.“

Ein wichtiges Wort für rationale Entscheider. Sie wollen erstmal Resultate sehen.

Beispiel 7

„Sie erhalten unsere Software mit Geld-zurück-Garantie.“

„Erhalten Sie zum Bestpreis unser garantiert naturbelassenes Kristallsalz.“

Der Mensch möchte Garantien im Leben. Ein emotionaler Halt an den man sich festhalten kann.

Beispiel 8

„Wenn Sie **sofort** bestellen, erhalten Sie zusätzlich noch unsere neueste Rezeptsammlung für den Crockpot.“

„Alle unsere Angebote sind **sofort** lieferbar.“

Das Wort „sofort“ ist ein richtig gut klingender Ohrwurm. Erzeugt zudem auch eine „Verknappung“. Wenn ich nicht sofort bestelle, dann.....

Beispiel 9

„Tragen Sie **einfach** hier Ihre eMail ein und Sie erhalten sofort kostenfrei unseren Ratgeber als eBook.“

„Unsere Küchen brillieren durch Ihre **Einfachheit** und Funktionalität“

Bloß nix kompliziertes. Schnell und eben einfach muss es sein. Oder eben schlicht.

Beispiel 10

Garantiert neu eingetroffen sind heute.....

Weltneuheit Pannenfächer - sicherer kann eine Panne nicht sein!

Ein schwieriges wie auch einfaches Wort. Warum? Unbestritten weckt es die Neugierde, aber ebenso unbestritten bei ängstlichen Menschen bisweilen Zweifel und Skepsis. Profis verwenden deshalb "Neu" lieber nur im Zweierpack an mit Hinweisen wie "Sicherheit" oder "Garantie". Das beruhigt den Zweifler.

Für gewöhnlich stehen nicht die Worte in der Gewalt der Menschen, sondern die Menschen in der Gewalt der Worte.

Hugo von Hofmannsthal

Copyright by Sabine Hartmann

www.watch-over.de

