Copywriting

Marketing Jahrestraining für Coaches

Marian Zefferer, MSc

Psychologe, NLP-Lehrtrainer & Speaker

© Landsiedel NLP Training GmbH: www.landsiedel.com/at

Copywriting

Die Architektur überzeugender Texte

Copy: kopieren -> vervielfältigen (Zeitungsannoncen/Werbebriefe)

Writing: schreiben

Copywriting: Werbetexten

Beispiele

- Erstklassige, überzeugende & schöne Fotos für Deine Markenidentität
- Verhindere, dass billige Fotos Deine Verkäufe schädigen. Mach Deine Qualität mit außergewöhnlichen Bildern erlebbar und sichere Dir den Logenplatz im Kopf Deiner Zielgruppe.

- Ganz leicht, Rauchen aufhören mit Hypnose
- „Keine Lust mehr, wie ein Aschenbecher zu schmecken? Hypnose ist der entspannte Weg raus aus dem Kippenknast, rein in ein neues Körpergefühl und eine Welt voller Genuss.“ (Youri Keifens)

Merkmal und Vorteile

Feature (Merkmal)	Benefit (Vorteil)
10 Zoom-Sessions als Paket	Hohe Flexibilität
NLP arbeitet auf bewusster und unbewusster Ebene	Tiefgreifende Wirkung
Begleitung über 1 Jahr	Nachhaltige Veränderung
Durchgehende Erreichbarkeit via Telegram	Enger Support
Kostenfreies Vorgespräch	Komplett Risikofrei
Du erhältst alle Unterlagen & die Videoaufzeichnungen	Spart Geld, da wir weniger Sitzungen brauchen
Körperarbeit gepaart mit Gesprächscoaching	Fortschritt, auch wenn Du mit dem Kopf nicht weiter kommst

Vorteile kombinieren mit Features

- Sicherheit (Benefit) durch bewährtes Coachingkonzept (Feature).
- Selbstsicher in Vorträgen (Benefit) durch echtes Präsentations-Studio mit 2 Kamera-Aufnahmen und hochwertigem Feedback (Feature).
- Deutlich attraktiver (Benefit) durch die 5-Phasen-Flirt-Formel (Feature).
- Anerkannter Expertenstatus (Benefit) durch das modulare 2-Jahres-Programm (Feature).

Headlines

- Wie Du so spannend schreibst wie Stephen King, auch wenn Dein Thema öde ist.
- Mehr REM-Phasen: Mit diesem Trick fühlst Du Dich ausgeschlafen & fit

Benefit-Übung

- Sammle alle Merkmale (Features) von Deinem Produkt (10-20)
- Formuliere zu jedem Feature mindestens einen Benefit
- Wähle die wichtigsten & besten 5 davon aus, kreiere jeweils einen Satz mit Feature + Benefit (oder Benefit + Feature)

MP: Hin-Zu, Weg-Von

Hin-Zu

Jederzeit Schlagfertig

Wie Du mehr erreichst als Andere

Zum Wunschgewicht in 6 Monaten

Gemeinsam eine harmonische Beziehung aufbauen.

Klarheit über die nächsten Schritte auf dem Weg zur Beförderung gewinnen

Effizienter arbeiten und mehr Zeit für Familie und Hobbys schaffen

Eine tiefe Verbindung und echtes Vertrauen in der Partnerschaft aufbauen.

Weg-Von

Nie wieder sprachlos

Produktivitätsloch Adieu: Mit dieser Technik

In 6 Monaten Schluss mit Übergewicht und Frust

Endlich raus aus ständigen Streitigkeiten und Spannungen.

Raus aus der Unsicherheit und den endlosen Grübeleien über die Karriereplanung

Weg von ständiger Überforderung und dem Gefühl, keine Zeit zu haben.

Beende Misstrauen und emotionale Distanz in der Beziehung

Benefit-Übung 2

- Nimm den besten Benefit
- Formuliere eine Hin-Zu und eine Weg-Von Aussage
- Wenn Du fertig bist, schreibe Dein Ergebnis in den Chat.

Beispiele

- Verhindere, dass billige Fotos Deine Verkäufe schädigen. Mach Deine Qualität mit außergewöhnlichen Bildern erlebbar und sichere Dir den Logenplatz im Kopf Deiner Zielgruppe.

- „Keine Lust mehr, wie ein Aschenbecher zu schmecken? Hypnose ist der entspannte Weg raus aus dem Kippenknast, rein in ein neues Körpergefühl und eine Welt voller Genuss.“ (Youri Keifens)

Technik: zeigen statt labern

- Mit NLP können Kunden tiefgreifende Veränderungen in ihrem Leben bewirken. Mit dem Six-Step gehören lästige Gewohnheiten der Vergangenheit an.

vs

- Thomas isst vor, während und nach der Arbeit Schokolade. Er hat sich schon oft vorgenommen damit aufzuhören, aber sein Bauch erinnert ihn sehr verlässlich an den leckeren Geschmack. Eines Tages hört er von NLP und einer Methode die ihm helfen könnte. Er glaubt nicht daran, da er schon so viel probiert hat, aber trotzdem überwindet er sich. In der ersten Woche nach der Coaching-Sitzung dachte er kein einziges Mal an Schokolade. In der zweiten Woche erinnerte er sich zwar, dass er früher oft Schokolade gegessen hat, aber das Verlangen ist nicht mehr da. In der dritten Woche erzählt Thomas seinen Freunden von dieser unglaublichen Methode, er erntet teilweise sehr ungläubige Gesichter, trotzdem bleibt Thomas bei seinem gesunden Lebensstil.

Ideen für Deine Webseite

- Was kannst Du auf Deiner Webseite zeigen?
- In Form von: Texten, Testimonials, Videos, Podcast
- Wie kannst Du Vertrauen aufbauen in dem Du die Technik „zeigen statt labern“ anwendest?
- Wie kannst Du Einwände vorwegnehmen in dem Du die Technik „zeigen statt labern“ anwendest?

Die 7 Überzeugungsfaktoren nach Cialdini

- **Sympathie**: Wie sympathisch wirkst Du?
- **Knappheit**: Was kann ich verpassen? Was gibt es nur kurzfristig?
- **Reziprozität**: Welchen Coaching-Appetizer kann ich verschenken?
- **Soziale Bewährtheit**: Was sagen andere über Dich? (Testimonial)
- **Autorität**: Was zeugt von Deinem Expertenstatus?
- **Konsistenz**: Wie ist die Kunden-Reise bis zum Coaching aufgebaut?
- **Zugehörigkeit**: Welcher Menschengruppe wird man ähnlicher, wenn man bei Dir Coaching nimmt?

Autorität

- Bildung & Werdegang & Zertifikate
- Publikationen
- Schlüsselbotschaften als Visitenkarte
- Interviews
  - Du wirst Interviewt, oder Du hast die gesamte Crème de la Crème interviewt
- Storytelling (Erfolgsgeschichten von Dir)
- Prominente Fürsprecher
- Reichweite & Sichtbarkeit (Likes, Follower, Kommentare, Klicks,…)
- Preise, Auszeichnungen