



**Verkaufstexte bzw. Texte schreiben ein Kinderspiel!**



In Verbindung mit dem Verkaufen wird häufig von einer besonderen Begabung gesprochen: Einige Menschen, so sagt man, hätten eben Verkaufstalent - und andere folglich nicht. Dabei greifen bei uns allen ganz simple Mechanismen, die uns dazu bringen ein Produkt zu kaufen oder die Entscheidung zugunsten eines Konkurrenzproduktes zu fällen.

Wenn Sie Verkaufstexte schreiben wollen, dann sollten Sie genau wissen, welche Formulierungen sich für Sie auszahlen. In meinem kostenlosen E-Book erhalten Sie Tipps zum Schreiben, die Ihre "Conversation Rate" um bis zu 50 Prozent ansteigen lässt.

**Gottfried Malle**

<http://eggm.ch>

## Rechtliche Hinweise

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Außer zum Eigengebrauch ist ohne schriftliche Genehmigung des Autors jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern aller Art.

Untersagt ist ebenfalls das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, zum Zwecke des Verfügbarmachens für die Öffentlichkeit, sei es zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen oder zum Ausdruck. Dies schließt auch Pod-Cast, Videostream usw. ein.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors aufgrund eigener Erfahrungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen ändern können.

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnelllebigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem Anwalt, Wirtschafts- oder Steuerberater angeraten.

*„Verkaufstexte schreiben“, 1. Auflage 2015/12*

### SPRACHREGELUNG:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet: der Zauberer, der Zuschauer usw. Dieser Artikel dient als allgemeiner Gattungsbegriff und schließt weibliche Personen automatisch mit ein.

Sofern wir auf externe Webseiten fremder Dritter verlinken, machen wir uns deren Inhalte nicht zu eigen und haften somit auch nicht für die sich naturgemäß im Internet ständig ändernden Inhalte von Webseiten fremder Anbieter. Das gilt insbesondere auch für Links auf Softwareprogramme, deren Virenfreiheit wir trotz Überprüfung durch uns vor Aufnahme aufgrund von Updates etc. nicht garantieren können.

Autor und Verlag sind nicht haftbar für Verluste, die durch den Gebrauch dieser Informationen entstehen sollten.

Die in diesem Werk erwähnten Anbieter und Quellen wurden zum Zeitpunkt der Niederschrift als zuverlässig eingestuft. Autor und Verleger sind für deren Aktivitäten nicht verantwortlich.

Dieses Handbuch versteht sich als Basisinformationsquelle. Daraus resultierende Einkommen und Gewinne sind allein von Motivation, Ehrgeiz und Fähigkeiten des jeweiligen Lesers abhängig. Sämtliche Markennamen, Logos usw. sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer, die diese Publikation nicht veranlasst oder unterstützt haben.

Über das Internet erhältliche Texte und Bilder, die in dieser Publikation verwendet werden, können geistiges Eigentum darstellen und dürfen nicht kopiert werden.



# INHALTSANGABE

ZU BEGINNEN IST DER WICHTIGSTE SCHRITT.....	
DER PROZESS DES SCHREIBENS.....	
71 TIPPS ZUM SCHREIBEN .....	
GEWINNENDE SCHLAGZEILEN .....	
KONTROVERSE SCHLAGZEILEN .....	
INFORMATIVE SCHLAGZEILEN .....	
DIREKTE SCHLAGZEILEN.....	
“WIE MAN” SCHLAGZEILEN .....	
FRAGENDE SCHLAGZEILEN .....	
BEFEHLENDE SCHLAGZEILEN .....	
GEWINNENDE VERKAUFSTEXTE .....	
FORMULIERUNGEN, UM DIE AUFMERKSAMKEIT DES LESERS ZU ERLANGEN .....	
FORMULIERUNGEN, UM INTERESSE ZU ERZEUGEN.....	
GEWINNENDE CALL TO ACTION FORMULIERUNGEN .....	
SUBTILE, UNAUFDRINGLICHE CALLS TO ACTION.....	
MOTIVIERENDE CALLS TO ACTION.....	
DIREKTE CALLS TO ACTION.....	
GEWINNENDE FORMULIERUNGEN – ALLGEMEINER GEBRAUCH.....	
BLOG POSTS.....	
FORUM POSTING.....	
GEWINNENDE WÖRTER .....	
WÖRTER, DIE POSITIVE GEFÜHLE AUSLÖSEN .....	
WÖRTER, DIE NEUGIERDE AUSLÖSEN .....	
WÖRTER, DIE EINE AKTION AUSLÖSEN (INKL. VERKAUF) .....	

## Einführung

Wenn es um Produktverkauf geht, müssen Sie vorsichtig sein mit Ihren Worten. Sie können Ihren Kunden ein Produkt einfach nicht mit dem gleichen Umgangston und

mit denselben Formulierungen anbieten, wie Sie einem Freund zum Beispiel einen Vorschlag machen. Und Sie können die Eigenschaften einer Ware nicht auf die gleiche Weise diskutieren wie in einem Brief oder einer Email.

Das heißt, wenn Sie Ihr Werk oder das Werk eines anderen Geschäftsinhabers anpreisen, müssen Sie Ihre Worte mit Bedacht wählen. Sie müssen Wörter und Sätze verwenden, die den Leser so denken und handeln lassen, dass sie ihn letztendlich zum Kauf des Produktes führen.

Wie können Sie das erreichen? Es gibt eine Reihe von Tricks. Einige beinhalten das Einfügen bestimmter psychologischer „Auslöser-Wörter“ in Ihren Verkaufstext. Diese Wörter erzeugen gewisse Assoziationen beim Leser, die ihn zwingen, in bestimmter Weise zu handeln. Zum Beispiel könnten Sie die Wörter „Schockierend“ oder „wissenschaftlich erwiesen“ in einer Schlagzeile verwenden, um die Aufmerksamkeit eines Lesers zu erregen.

Sie sollten nicht nur Worte sorgfältig wählen und platzieren, sondern genauso auch komplette Sätze. Sie müssen Phrasen ersinnen und an den richtigen Stellen bringen, um die volle Wirkung zu erzeugen.

Um beispielsweise die Umwandlungsrate zu steigern, müssen Sie eine gut platzierte und eine geschickt konstruierte “Call to Action” (Handlungsaufforderung) verwenden. Wenn Sie das vermurksen, sinkt Ihre Conversion Rate bis zu 50%. Außer dem Erstellen einer guten Handlungsaufforderung müssen Sie etwas Ähnliches auch mit Schlagzeilen machen. Sie müssen Wörter so komponieren, dass ein Leser sofort angezogen wird und den Rest des Textes liest, bevor er die Seite wieder schließt.

Kurz gesagt, die Erstellung und Platzierung guter Wörter und Sätze ist nicht einfach, aber entscheidet über den Erfolg Ihrer Marketing Kampagne. Zum Glück für Sie wurde der Rest dieser Anleitung kreiert, um Ihnen zu helfen, Dinge besser zu machen.

## **Zu beginnen ist der wichtigste Schritt.**

Wenn Sie wissen wie man schreibt, sind Sie schon zu 95% auf den richtigen Weg. Sie müssen kein Meister sein um die Tipps in diesem Buch zu verstehen. Es ist leicht geschrieben, sodass jeder es verstehen kann.

Schreiben für das Internet erfordert verschiedene Fähigkeiten, die meist schon mit den Schreibarbeiten in der Schule erlangt wurden. Wenn Sie noch nie ein Schreiber waren, mag es dir schwer vorkommen jetzt damit anzufangen.

Das Gute daran ist jedoch nun, dass Sie mehr Erfahrungen und Fähigkeiten haben, dass Sie mit Ihren Lesern teilen können.

Einen Artikel, oder eine Serie von Artikeln können ein guter Weg sein, um das zu teilen was Sie wissen und erlebt haben.

Während das Schreiben für Ihre Seite von professionellen Schreibern gemacht werden könnten, ist es jedoch wichtiger persönlich zu sein und es somit besser selbst zu machen.

### ***Lieber persönlich schreiben!***

Das Buch kann dir dabei helfen. Professionelle Schreiber sind professionell. Sie nehmen ihren Job ernst, jedoch ist das Problem dabei, dass sie nicht das erlebt haben was Sie erlebt haben. Sie wissen nicht wie Sie sich fühlen. Sie können zwar schreiben, wie Sie es möchten, jedoch nicht mit Ihrem Herzen. Sie können Informationen schreiben, jedoch nicht dem Leser zeigen wie Sie sind. Sie können nicht die Passion teilen die Sie haben.

Es selbst zu machen kann sich lohnen. Es kann Ihnen helfen eine persönliche Verbindung zu erstellen. Den Lesern zeigt es wer Sie sind, weil Sie Ihre Gedanken und Gefühle mit ihnen teilen.

Wenn Sie noch nie für eine Webseite geschrieben haben, machen Sie sich keine Sorgen. Sie sind nicht allein. Das ist warum Sie dieses Buch lesen. Die Informationen hier, werden Ihnen helfen einen qualitativen Inhalt erstellen zu können.

Bevor Sie anfangen etwas zu schreiben, ist es wichtig den Schreibprozess zu verstehen. Schreiben ist mehr als einfach nur Wörter auf Papier zu bringen.

Es braucht Gedanken und Planung um einen qualitativen Inhalt zu produzieren und der ist notwendig. Niemals hat der Satz „Alles ist es Wert es richtig zu machen“ eine wichtigere Bedeutung.

*Wenn Sie einen Artikel, eine Artikelserie, Blog Post oder ein Videoskript für Ihre Seite vorbereiten, fragen Sie sich selbst über was Sie schreiben möchten und wie Sie über das Thema sprechen möchten.*

Denken Sie über den Sinn des Artikels nach und schneiden Sie ihn nach dem Nutzen zu Recht. Denken Sie darüber nach ob es eine Promotion ist, informativer Artikel mit einer Aktion vom Leser oder ist es einfach ein Lehrtext.

Es gibt viele verschiedene Arten, wie Sie schreiben können. Schauen Sie nach allen Wegen wie Sie den Artikel schreiben könnten und wählen Sie den der am besten für Sie passt.

Wenn Sie Ihr Thema schon wissen, denken Sie über weitere Ideen nach. Es ist leicht einfache Ideen zu einem Thema aufzuschreiben.

***Schreiben Sie alles auf, was Ihnen in den Kopf kommt.***

Ihre Notizen dazu können Sie sowohl elektronisch als auch auf Papier aufschreiben. Mach Sie sich zu diesem Zeitpunkt keine Gedanken darüber, ob das was Sie jetzt aufschreiben, verwendet werden. Seien Sie kreativ und **schreiben Sie alles auf, was mit dem Thema zu tun haben könnte.**

Denken Sie darüber nach wer Ihr Publikum sein wird. Wenn Sie wissen für wen Sie schreiben, wird es leichtes für Ihnen sein den Inhalt, im passenden Stil, zu erstellen.

**Stellen Sie sich diese Fragen:**

- Welcher Altersgruppe wird Ihr Publikum zugehören?
- Welches Geschlecht?
- Welchen Bildungsgrad werden sie haben?
- Wird es eine bestimmte Kultur ansprechen?

All das ist wichtig, wenn Sie entscheiden möchten was und wie Sie es schreiben möchten. Sie möchten bestimmt so schreiben, dass sich Ihr Publikum mit Ihrer Arbeit vertraut machen kann und es versteht.

Untersuchen Sie Ihr Thema genau, damit Sie auch ungewöhnliche Fakten wissen. **Es ist wichtig zu wissen über was Sie schreiben**, denn das macht das Schreiben einfacher. Es gibt viele Quellen, um weitere Informationen zu finden. Schreiben Sie alles (Achtung!) mit Ihren Worten auf. Auf keinen Fall 1 zu 1 kopieren, nur weil es bequemer ist! Sie müssen den Inhalt mit Ihren eigenen Worten aufschreiben.

***Kopieren Sie nicht einfach den Text, denn das verletzt das Copyright.***

Sie sollten einen Umriss (ein logisches Inhaltsverzeichnis) Ihrer Arbeit machen, denn das wird Ihnen helfen einen qualitativen Inhalt vorzubereiten. Es lässt Sie fokussieren. Der Umriss wird Ihnen helfen einen logischen Ablauf zu erstellen.

Wenn Ihren Umriss komplett ist, fangen Sie mit dem Schreiben an. Folgen Sie dem Umriss und verwenden Sie Ihre gefundenen Zusatzinformationen.

## Es gibt drei wichtige Hauptteile beim Schreiben:

### ***Einleitung, Hauptteil und Fazit.***

Sie sollten immer mit einer guten Einleitung anfangen. Dann bereiten Sie den Hauptteil vor. Zum Schluss das Fazit. In der Einleitung erklären Sie, kurz und knapp den Inhalt und was die Leser lernen werden.

Der Hauptteil beinhaltet alle Details und Informationen, die eine Verbindung zum Leser herstellen.

Das Fazit ist eine Zusammenfassung des Themas und ist **Ihren** letzten Eindruck den Sie mit ausgefallenem Stil gestalten sollten und dem Leser somit zeigen, **dass es sich gelohnt hat Ihren Text zu lesen.**

Schreiben Sie Ihren ersten Entwurf, ohne dabei zu kritisch zu sein. In deinem ersten Entwurf, schreiben Sie alle Informationen, in einer logischen Reihenfolge auf.

Dann überarbeiten Sie diesen Entwurf kritischer. Wenn Sie das machen, machen Sie sich Gedanken zu den Wörtern. Das wird Ihnen helfen grammatische Fehler oder Inkonsistenz im Artikel zu finden. Es wird Ihnen auch helfen flüssig zu schreiben. Wenn Sie über eines Ihrer Wörter stolpern,

wird es auch Ihren Leser. Wenn Sie fertig sind, dann wiederholen Sie diesen Prozess, bis Sie Ihren Text gefällt.

### ***Tipps:***

- Veränderten Sie die Satzanordnung, um das Lesen flüssiger zu machen
- Formulieren Sie seltsame Sätze noch mal
- Löschen Sie extra Wörter, unnötige Sätze oder sogar Abschnitte



Du musst realisieren, dass niemand perfekt ist. Schreiben zu lernen braucht Zeit, Geduld, Kreativität und Übung. Sie fühlen vielleicht, dass Sie etwas Gutes gefunden haben, das dann aber doch nicht so gut war. Entmutigen Sie sich nicht, Sie müssen Ihr Werk sicherlich öfters ändern bevor es richtig gut ist.

***Merken Sie sich nur, „Wenn Sie nicht sofort erfolgreich sind, dann versuchen Sie es immer wieder.“***

Wenn Sie am Ende, Ihr Werk fertiggestellt haben, werden Sie merken, dass es sich gelohnt hat. Wenn Sie diesen Schreibprozess immer wiederholen, wird es von Mal zu Mal leichter für Sie werden und Sie erstellen dann unbewusst gute und lesbare Texte.

Wenn Sie alle Schritte befolgen, werden Sie bevor Sie es bemerken zu einem kompetenten Schreiber. **Das ist der erste Schritt**, um dynamische Inhalte zu erstellen, die Sie für Ihre Seite brauchen.

***Jetzt kennen Sie den Schreibprozess. Das alles braucht aber seine Zeit.***

Weiter folgen 70 tolle Tipps die Ihnen helfen einen Inhalt zu erstellen, auf den Sie stolz sein können. Welche Ihr Publikum fesseln und diese dann am Ende zu Stammleser werden.

### ***Tipps für Webartikel***

I. Beantworten Sie immer die Fragen: **Wer? Warum? Wo? Wann, Was? und Wie?** Wenn Sie diese Fragen beantworten, Sind Sie schon auf dem halben Weg einen guten Artikel zu schreiben. Machen Sie sich keine Sorgen, lesen Sie Zeitungsartikel. Journalisten benutzten dieses Format immer. Üben Sie durch das Lesen und Rausfiltern der sechs Fragen. So sehen Sie wie Journalisten qualitative Inhalte schreiben. Schreiben Sie nun in einem ähnlichen Stil.

**2. Wenn Sie fertig sind überprüfen Sie Ihren Artikel nach Fehlern.** Nichts wirkt unprofessioneller als Fehler. Prüfen Sie Synonyme, welche der PC nicht von allein korrigiert. Sie müssen sichergehen, dass Sie die richtige Form verwendet haben. Natürlich gibt es Leute die diese Fehler übersehen, aber diese Leser werden auch den Inhalt nicht ernst nehmen.

**3. Geben Sie Ihrem Artikel Pepp – eine knackige Überschrift.** Das wird der Erste Eindruck Ihres Artikels sein. Sie können den besten und hilf reichsten Artikel haben und niemand würde ihn lesen, wenn er eine gewöhnliche Überschrift hätte. Das ist das Schlimmste was einem guten Text passieren kann. Machen Sie etwas was die Aufmerksamkeit darauf lenkt. Leser wollen wissen ob es wert ist Ihre Arbeit zu lesen. Der beste Titel zeigt sofort was der Leser von Ihrem Artikel erwarten kann. Eine gute peppige Überschrift kann die Leser auch zum Lesen Ihres nächsten Artikels führen.

**4. Bereiten Sie eine gute Einleitung vor.** Nach Ihrem Titel, ist die Einleitung der zweite Eindruck und diese ist sehr wichtig. Wenn der Leser einen interessanten Titel sieht, klickt er sie an und fängt an den ersten Abschnitt zu lesen, wenn dieser uninteressant ist, werden sie keine weitere Sekunde verschwenden. Geben Sie ihnen deswegen einen guten Grund es weiter zu lesen. Schreiben Sie etwas **Freches** oder **Strittiges**. Erzählen Sie ihnen was sie von Ihnen lernen können und fangen Sie dann sofort damit an.

**5. Organisieren Sie Ihren Artikel gut.** Es ist etwas anders einen Internetartikel zu lesen, als einen gedruckten. Im Internet überfliegen die Leser die Artikel meist bevor sie sie diesen lesen, egal wie der Inhalt ist. Sie müssen übersichtlich schreiben. Nummerierungen, Punktierung oder auch Zwischentitel, schaffen eine Übersicht und geben überfliegenden Lesern schnell Information, die sie brauchen.

**6. Seien Sie selbst.** Das bedeutet nicht, dass Sie schreiben sollen wie Sie sprechen, sondern dass Sie Ihre Persönlichkeit zeigen. Versuchen Sie nicht in einer Fachsprache zu schreiben und benutzen Sie nicht nur Fremdwörter, denn komplizierte Wörter machen keinen guten Artikel aus. Sie müssen die Fachsprache an Ihren Publikum anpassen. Allgemein sollte man kein Wörterbuch brauchen um Ihren Artikel lesen zu können, sonst werden die Leute Ihren Artikel weiter klicken. Seien Sie einfach Sie selbst und schreiben Sie wie Sie sind. Sicher, Sie möchten sie beeindrucken, aber Sie können Leute nicht beeindrucken, wenn sie es nicht verstehen. Schreiben Sie so, dass sie Ihnen gerne zu hören würden.

**7. Verwenden Sie Beispiele oder erzählen Sie Geschichten.** Artikel mit Beispielen sind beliebter. Manchmal lesen Sie einen Artikel und verstehen ihn, aber wissen nicht wie Sie das Wissen anwenden sollen. Beispiele helfen dem Leser dabei. Dann werde sie merken ob sie es richtig verstanden haben.

**8. Erzählen Sie den Leser nicht, dass Sie Artikel schreiben um durch die Leser ein Geschäft zu machen.** Das ist das schlimmste was Sie machen können. Teilen Sie einfach Ihre Informationen mit ihnen und zeigen Sie was Sie ihnen bieten können. Wenn Sie das machen, werden sie Ihnen vertrauen und zu Ihnen zurückkehren, denn Sie haben bewiesen, dass Sie eine verlässliche Quelle sind.

**9. Bearbeiten Sie!** Machen Sie sich klar das Rechtschreibung das wichtigste ist. Lesen Sie Ihren Text immer wieder durch bis alles richtig ist und es flüssig und verständlich für den Leser ist.

***Tipps für Blog-Post***

**10. Kennen Sie Header und Footer** Ihres Blogs, damit sich Ihren Post gut in den Blog einfügt. Lassen Sie sich Zeit mit den visuellen Editoren oder HTML. Wenn Sie sich noch nicht so mit den technischen Aspekten des Bloggens auskennen, fragen Sie ruhig nach Rat bei Leuten, die sich damit auskennen.

**11. Erstellen Sie Kategorien** und bleiben Sie beim Thema. Egal ob der Blog Post allein oder zu einer Serie gehört. Er sollte in Ihre Blogkategorie passen. Das bedeutet, dass Sie bei einem bestimmten Thema bleiben und sich darauf "spezialisiert". Durch klare Kategorien wird es Ihnen leichter fallen einen definierten und bedeutungsvollen Blog zu erstellen.

**12. Erstellen Sie eine Meta- Beschreibung.** Eine Suchmaschine beschreibt normalerweise Ihren Blog mit den ersten 160 Zeichen, die sie darauf findet. Deswegen wäre es gut eine eigene und sinnvolle Inhaltsangabe zu erstellen um wirklich zu zeigen, was Ihren Blog zu bieten hat.

**13. Verwenden Sie einen Kalender.** Viele Blogger finden das sinnvoll um ihre Schritte besser planen zu können. Das wird Ihnen dabei helfen eine gleichmäßige Produktion zu erreichen.

**14. Erstellen Sie ein gutes Design** für Ihre Seite. Wenn Sie möchten, dass sie Ihre Posts lesen, müssen sie auf der Seite bleiben. Das Design darf nicht erschrecken, denn das ist das erste was ein Leser sieht. Es beeinflusst die Findungsrate, Besucheranzahl und die Umsetzung. Wenn Ihre Seite professionell aussieht, werden Ihren Leser Ihre Texte ernster nehmen und sich angezogen fühlen länger auf der Seite zu bleiben.

**15. Identifizieren Sie Kritiken,** um zu sehen wie Ihren Blog läuft, sowie z.B. Besucher, Abonnenten, Klicks und Verbreitung in den Social-Media`s. Das wird Ihnen ein Gefühl dafür geben, was richtig ist.

**16. Erstellen Sie unbedingt ein Impressum,** ein Kontaktfeld oder ähnliches, falls Ihnen ein Leser schreiben möchte. Leser sind nicht nur am Inhalt Ihres Blogs

interessiert. Sie wollen auch wissen wer hier schreibt. Auch wenn der Blog nur von Ihnen geschrieben wird und Sie der Administrator der Seite sind, lassen Sie die Leser wissen wer Sie sind.

**17. Veröffentlichen und promoten Sie Ihre Seite**, das ist ein wichtiger Schritt, um Ihren Blog erfolgreich zu machen. Ein guter Weg es zu veröffentlichen ist es, wenn Sie mit Ihrem Post eine Aktion hervorrufen möchten. Um das zu erreichen braucht es viele Gedanken und eine Strategie. Nutzen Sie den Blog und Kommentare in sozialen Netzwerken und schauen Sie, ob es Ihnen hilft Ihren Blog zu verbreiten. Lassen Sie sich Zeit eine gute Basis zu schaffen, bevor Sie eine erfolgreiche Promotion Ihres Blogs erwarten können.

**18. Versuchen Sie Fragen zu beantworten.** Ein guter Weg gute Inhaltliche Ideen zu finden, ist sich Webanalysen der bekannten Suchmaschinen anzuschauen, z.B. was die meisten Leute gefragt haben. Wenn es eine beliebte Frage war, antworten Sie den Leuten und schauen Sie ob es Ihnen hilft einen Basisleserstamm auf zu bauen. Sie können auch die Leser fragen, was sie für Fragen haben. Wenn sie das tun, können Sie darauf in zukünftigen Posts antworten.

**19. Machen Sie sich einmalig.** Wenn Sie schon eine Weile bloggen, dann haben Sie mit Sicherheit auch schon andere Blogs (zu Ihrem Thema) besucht. Versuchen Sie ihre Texte zu analysieren und dich selbst daran zu verbessern.

**20.** So werden Sie erkennen, dass **einige Artikel gute Teile** haben, aber jedoch im nächsten Abschnitt nicht mehr so gut sind. Nutzen Sie all diese Informationen für Ihren Blog und machen Sie es für Ihre Posts besser.

**21. Schreiben Sie Ihre Posts so, dass der Leser einen NUTZEN** davon hat. Ein großer Fehler ist zu vergessen für wen man schreib und was sie brauchen. Der Leser muss etwas Neues erfahren oder wie er eine Sache schneller, besser... machen oder erreichen kann.

**22. Seien Sie sicher, dass der Inhalt verständlich ist.** Respektieren Sie dabei den Lesecharakter und das Leseniveau. Sie möchten vielleicht etwas Technisches erklären, dann versuchen Sie es so einfach wie möglich zu formulieren.

**23. Fordern Sie durch Ihre Inhalte zu Aktionen auf.** Das bedeutet, fügen Sie Aktionsaufrufe hinzu, platzieren Sie Kommentare, eine Einladung zum Teilen, Links zu ähnlichen Inhalten und eine Zusammenfassung von dem was Sie geschrieben haben. Die Besucher müssen sich wohlfühlen, das erreichen Sie am einfachsten, wenn sie etwas machen sollen. Kontroverse? Nein es ist so. Wenn sie einen Kommentar schreiben, kommen sie wieder, um zu schauen ob jemand auf diesen geantwortet hat.

**24. Achten Sie bei Ihrem Post immer auf die Wahl Ihrer Wörter.** Achten Sie darauf egal wie klein oder groß Ihre Post ist. Verschwenden Sie Ihre Energie nicht darauf, um unbedingt eine bestimmte Anzahl Ihrer Wörter zu erreichen, sondern achten Sie lieber auf eine gute Darstellung auf dem Handy, benutzen Sie dafür effektiv das Formatieren. Wenn Sie sich auf kürzere Posts beschränken, können Sie das Format als Standard verwenden und erst bei längeren Themen wieder manuell umstellen.

**25. Mache Sie sich klar was Sie selbst von Ihnen mit den Lesern teilen möchten.** Leser mögen es gerne etwas über den Autor zu erfahren, der sie auf diese Wissensreise mitnimmt. Business Blogs sollten nicht allzu viel Persönliches enthalten.

**26. Schaffen Sie eine Ruhezone und legen Sie eine Zeit zum Schreiben fest.** Es ist wahr das Ideen spontan kommen, jedoch kann es passieren dass Sie durch das Schreiben selbst zu Ideen und Verbesserungen angeregt werden. Wenn Sie in Ihrer Zone sind, können Sie die Inspirationen nutzen die Ihnen davor beim Autofahren oder auch mitten in der Nacht eingefallen sind.

**27. Machen Sie sich beim Schreiben Gedanken.** Denken Sie wie eine Pyramide beim Schreiben. Kommen Sie im ersten Satz schon zum Punkt und fächern Sie dann das Thema weiter auf.

**28. Schreiben Sie kurze Sätze.** Lassen Sie unnötige Wörter oder zu lange Wörter aus, denn sie erschweren das Lesen.

**29. Schreiben Sie nur eine Idee pro Absatz.** Webseiten sollten eine Konsistenz haben und zum Punkt kommen. Da die meisten Leser im Internet die Texte nur überfliegen, ist eine Aufteilung in sinnvolle Abschnitte besser als ein ganzer Block.

**30. Schreiben Sie mit aktiven Wörtern.** Sagen Sie Ihren Lesern was sie tun sollen. Vermeiden Sie dabei die passive Ansprache. Es wird Ihnen helfen mehr Spannung in Ihre Seiten aufzubauen. Geben Sie den Lesern Aufgabe und sagen Sie ihnen, was sie dadurch erreichen können.

**31. Verwenden Sie Zwischenüberschriften** im Text, das macht es leichter wenn man den Text überfliegt. Die Leser können so gleich zu dem für sie interessantesten Teil kommen.

**32. Machen Sie Ihre Links zum Highlight,** das wird den Lesern beim Überfliegen des Textes helfen. Diese Links stechen aus dem Text hervor und geben einen Tipp.

**33. Bringen Sie Ihre Leser zur Ruhe.** Sie schreiben nicht für eine Mediziner Zeitschrift oder einem Literaturclub.

**34. Haben Sie keine Angst ihnen Ihre Tricks zu verraten.** Je mehr Sie ihnen erzählt, desto mehr Nachfrage bekommen Sie. Desto mehr Sie freigeben, desto mehr werden Sie als Experte wahrgenommen. Vielleicht kennst Sie den Satz „Gebe und dir wird gegeben“

**35. Wenn Sie die Seite geschäftlich betreiben, erzählen Sie über die Vorteile Ihres Produkts.** Vorteile sind die sich verkaufen lassen, nicht zugehöriger Schnickschnack. Vorteile könnte z.B. sein das die Käufer Zeit und Geld sparen oder alles an einem Ort finden. Sie sollten die Vorteile öfters erwähnen. Viele werde sich fragen, was sie dafür bekommen. Sagen Sie ihnen, dass es wichtig für sie ist. Sie wissen schon, dass Kunden neugierig auf Sachen sind die ihnen das Leben erleichtern. Nutzen Sie dieses Wissen und gestalten Sie Ihre Inhalte danach. Geben Sie ihnen neue Informationen und helfen Sie ihnen das zu finden, was sie suchen.

**36. Geben Sie Ihren Lesern weitere Informationen** z.B. die Webadresse wo sie mehr über das Thema erfahren können, von dem Sie gerade berichten. Das kann Ihre eigene Seite sein oder eine andere. Machen Sie sich keine Sorgen Kunden zu verlieren. Gute ausgehende Links verbessern Ihr Ranking und bringen Ihnen auf eine bessere Position in den Suchmaschinen.

**37. Holen Sie sich eine Zweitmeinung,** denn dies ist nicht nur in der Medizin wichtig. Zeigen Sie Ihren Artikel Freunden und Kollegen. Haben Sie keine Angst vor Kritik. Es ist besser wenn ein Freund einen Fehler findet, als ein Leser.

**38. Sprechen Sie mit deinen Lesern** direkt, als würdet ihr gerade zusammen Kaffee trinken. Das ist der beste Weg, um ein Drumherum Gerede zu ersparen.

**39. Schreiben Sie über das was Sie wissen,** denn dann wird es Ihnen leichter fallen, über ein Thema zu schreiben. Wenn Sie über ein Thema viel wissen und es sehr mögen, wird man diese Freude im Text wiedererkennen.

**40. Haben Sie Spaß und zeigen Sie es am Schreiben.** Sie haben bestimmt schon beim Lesen einiger Bücher gleich aufgehört zu lesen, weil es kein Spaß machte. Und weil Blogs regelmäßig geschrieben werden, können sie meist wie eine Art Hausarbeiten wirken. Schreiben Sie deshalb über etwas was mehr Spaß macht und nur, wenn Sie es möchten und nicht müssen.



**41. Bleiben Sie konsequent mit Ihren Posts.** Viele fangen mit viel Energie an zu Schreiben und wenn sie nicht die gewünschten Erfolge sehen hören sie wieder auf. Die Leser möchten wissen, wann sie wieder etwas Neues von die erfahren. Es muss nicht jeden Tag sein, aber wenn Sie vereinbaren jede Woche zuschreiben, machen Sie es auch. Denn nichts ist schädlicher als Unzuverlässigkeit. Lassen Sie die Leser wissen wann es wieder etwas Neues von Ihnen gibt. Sie können so was wie „Am Donnerstag, kommen weitere Tipps, wie man ...“, schreiben. Wenn sie das lesen, werden sie diese Information im Hinterkopf abspeichern und besuchen Ihre Seite wieder.

**42. Verwenden Sie Ihre Inhalte wieder.** Nicht jeder mag lesen, so können Sie z.B. es auch als Video drehen, als Präsentation oder Audioaufzeichnung. So erreichen Sie nicht nur die Leser, sondern nutzen Sie viele Formate um alle zu erreichen.

### ***Tipps für E-Books***

**43. Erzählen Sie anderen nicht, dass Sie nicht schreiben können,** das lässt Ihnen nur an sich selbst zweifeln und wird Ihnen aufhalten, das zu tun was Sie eigentlich gerne möchten. Wenn Sie wirklich ein Buch schreiben wollen, *ist das der wichtigste Tipp.* Es gibt viele berühmte Autoren, die kein Komma richtig setzten können. Machen Sie sich keine Sorgen, am Schluss können Sie alles noch einmal überarbeiten. *Der wichtigste Schritt ist, mit dem Schreiben anzufangen.*

**44. Teilen Sie das Buch in Teile ein** und sehen Sie es wie eine Reise von tausenden Kilometern, die mit dem ersten Schritt beginnt. Die schwersten Teile werden: der Titel, der erste Satz und das Ende sein. Also teilen Sie es in machbare und überschaubare Teile ein.

**45. Finden Sie einen guten Titel,** nehmen Sie nicht den erstbesten, sondern schreiben Sie ein paar Alternativen auf. Titel helfen Ihnen sich auf ein Thema zu konzentrieren. Wählen Sie nicht ein Titel, der nichts mit dem Buch zu tun hat, der Leser möchte gerne wissen um was es geht.

**46. Haben Sie eine gute These.** Ein bis zwei Sätze die das Problem beschreiben und zeigen wie Ihr Buch diese lösen kann. Jedes Kapitel beruht sich auf diese Thesen. Wenn Sie die perfekten Thesen gefunden haben, ist das Ihre Basis auf dem Sie Ihr Buch, Kapitel für Kapitel aufbauen können.

**47. Seien Sie sich sicher,** dass es einen guten Grund gibt warum Sie das Buch schreiben, z.B. eine Nische in der Gesellschaft. Denn das Internet ist ein guter Ort für Nischen, weil es großes Potential hat globales Publikum zu erreichen und nicht nur lokal.

**Finden Sie heraus ob Ihr Buch:**

nützliche Informationen hat, welche gerade relevant sind  
das Leben anderer positiv beeinflusst  
dynamisch und die Aufmerksamkeit des Lesers auf sich zieht  
alle wichtigen Fragen beantwortet

**48. Schreiben Sie Bücher für die Allgemeinheit.** Das werden Sie zwar nie zu 100% erreichen, aber Sie müssen einen typischen Leser virtualisieren (vorstellen). Stellen Sie sich Ihren Leser vor:

- Altersumfang der Leser
- Typische Geschlechter
- Hauptleserinteressen
- Sozialgruppenangehörigkeit

**49. Schreiben Sie Ihre Ziele auf,** bevor Sie mit dem Schreiben anfangen. So wird es Ihnen leichter fallen. Möchten Sie ein Produkt verkaufen oder es verschenken? Je mehr Sie wissen, desto besser können Sie den Inhalt planen.

**50. Nutzen Sie ein einheitliches Kapitalformat.** Vielleicht planen Sie eine Einleitung zu deinem Kapitel Thema, teilen Sie es in fünf Teile mit Zwischenüberschriften ein, jedes beginnend mit einer relevanten Geschichte oder Erfahrung.

**51. Schreiben Sie übersichtlich und mit zusätzlichen Infos.** Meistens bringen Bilder, Geschichten und Grafiken die Leser zum Lesen. Nutzen Sie eine Sidebar, was nützlich für schnellen Zugriff ist. Es wird Ihnen helfen die Seite aufzuteilen.

**52. Ein wichtiger Tipp ist:** Speichern Sie Ihre Arbeit immer an verschiedenen Orten ab. Denn nichts ist schlimmer, als alles zu verlieren.

**53. Lassen Sie jemanden Ihr Buch lesen** und datieren Sie es auf eine CD. Im Internet sind Plagiate ein großes Problem. Deshalb sichern Sie sich so ab, im Falle einer Beschuldigung.

### **Tipps für Videos**

**54. Merke Sie sich, dass Erfolg relativ ist.** Er ist für jeden anders. Wenn Sie anfangen sich mit anderen zu vergleichen, werden Sie enttäuscht werden. Setzen Sie sich Ihre eigenen Ziele und erreichen Sie sie. Arbeiten Sie so Schritt für Schritt.

**55. Besorgen Sie sich eine gute Kamera.** Sie werden überrascht sein wie viele Videos auf YouTube nicht anschaulich sind. Eine gute Qualität entscheidet über Ihren Erfolg und es hat sich noch keiner über eine zu gute Qualität beschwert. ;-)

**56. Höhere Auflösung bringt höhere Qualität,** wenn Sie in HD aufnehmen, so machen Sie es auch. HD ist 1280×720 Pixel, so können Sie es auch auf YouTube hochladen. Und es wird sich lohnen. Für eine solche Aufnahme, brauchen Sie keine hundert Euro auszugeben, aber die Qualität wird am Ende für sich sprechen.

**57. Besorgen Sie sich ein gutes Mikrofon.** Die Basisgeräte wie ein USB Mikrofon reichen völlig aus. Hauptsache sie haben einen klaren Klang und nehmen keine Nebengeräusche auf.

**58. Nutzen Sie gutes Licht,** das ist besonders wichtig, wenn Sie etwas zeigen möchtest, denn die Leute wollen alles gut sehen. Sie brauchen kein Bühnenlicht, aber etwas was Ihnen erlaubt die Details gut darzustellen und das in guter Qualität.

**59. Erschaffen Sie eine gute Szenerie bevor Sie anfangen.** Merken Sie sich, was Sie sagen werden und schauen Sie sich in Ihrer Umgebung um. Es ist schwer jemanden ernst zu nehmen, wenn es im Hintergrund unordentlich ist.

**60.** Merken Sie sich Sie haben **nur 15 Sekunden**, um die Aufmerksamkeit zu erlangen. In dieser Zeit müssen Sie den Zuschauer begeistern und mitreißen. Wenn Sie das persönlich nicht schaffen, ist das nicht schlimm. Nutzen Sie dann einfach eine andere Möglichkeit. Wenn ein Besucher nicht in 15 Sekunden mitgerissen wird, klickt er weg.

**61. Übung macht den Meister.** Vom „nur“ zuschauen, werden Sie nicht besser. Versuchen Sie lieber Videos zu drehen und zeigen Sie diese dann Ihrer Familie, achten Sie dabei auf Kritik und auf das, was Sie beim nächsten Mal besser machen müssen. Es wird vielleicht einige Take brauchen, bis Sie das Beste herausgeholt haben, aber es wird sich für Ihnen lohnen.

**62. Machen Sie es nicht komplizierter als schon ist.** Wenn etwas nicht witzig ist, versuchen Sie es nicht zu übertreiben, es wird dadurch nicht witziger. Es ist nicht lustig, wenn Sie sich damit lange beschäftigen. Eine weitere Regel ist, sprechen Sie zu dem Zuschauer, sprechen Sie ihn persönlich an.

**63. Bleiben Sie beim Thema,** wenn Sie etwas aufnehmen. Wenn Sie damit Probleme haben, machen Sie sich Notizen.

**64. Benutzen Sie eine energische Stimme,** wenn Sie keine energische Stimme haben, wird Ihnen keiner lange zuhören. Lebhaftige Videos werden lieber bis zum Ende geschaut. Sie erinnern sich bestimmt an Ihre Lehrer oder Professoren, die monoton sprachen und es Ihnen schwer fiel ihnen zu zuhören. Damals könnten Sie nicht einfach weg klicken.

**65. Versuchen Sie es mit mehr Humor,** dass wirkt auf fast alle Generationen. Warum? Weil es witzig ist, besonders wenn es nicht erwartet wird. Ein wenig

Verrücktheit kann lustig und unterhaltsam sein. Ich sage nicht, dass Sie ein Komödiant sein sollen, jedoch ein wenig schadet nicht.

**66. Geben Sie den Leuten etwas worauf sie sich freuen können.** Machen Sie etwas Routinemäßiges und lassen Sie es für Ihre Zuschauer zur Gewohnheit werden. Wie z.B. Geschenke am Samstag. Wenn dies nicht Ihren Fall ist, dann irgendeine andere Regelmäßigkeit.

**67. Geben Sie dem Zuschauer einen Grund, warum er Ihr Video mit Freunden usw. teilen sollte.** Es gibt viele die nicht in YouTube suchen, sich jedoch durch Meinungen von anderen beeinflussen lassen. Wenn jemand Ihr Video lustig, gut oder hilfreich findet, erhöht es die Chance darauf. Das trifft auch zu, wenn Sie kreativ sind. Sie können sogar sagen: „Wenn du das Video magst und jemanden kennst dem es gefallen könnte, schicke es weiter.“

**68. Lassen Sie Ihre Zuschauer nicht gehen, bevor sie Ihre Botschaft verstanden haben.** Verlassen Sie sich nicht immer auf den Beschreibungstext. Alles was Sie mitteilen möchten, müssen Sie in einem Video auch sagen. Erzählen Sie wer Sie sind. Die Chancen sind höher, dass sie das Video sehen, als das sie es lesen.

**69. Fragen Sie Ihr Publikum nach Kritik oder rufen Sie zu einer Videoantwort auf.** Die Kritik kann auch positiv sein, dann nutze sie um deinen Stolz zu stärken und falls sie negativ ist, lernen Sie daraus. Benutzen Sie diese Kommentare für zukünftige Videos.

**70. Behandeln Sie jedes Video, als wäre es das einzige, was der Zuschauer zu sehen bekommt.** Viel drehen eine Serie von Videos und oft passiert es, dass man die Videos nicht der Reihenfolge nach anschaut oder auch nur eins sieht.

**71. Nutzen Sie Anmerkungen.** Sie können Anmerkungen überall als Link unterbringen, sie werde über deinem Video auf YouTube gezeigt.

# Gewinnende Schlagzeilen

Wenn es um gewinnbringende Sätze geht, ist ein Typ besonders wichtig, sorgfältig konstruiert zu werden: Schlagzeilen. Gute Schlagzeilen können Ihre Umwandlungsrate verdoppeln, einfach indem sie den Leser auf der Seite halten, so dass er Ihr Angebot sehen kann. Schlechte Schlagzeilen dagegen können den Leser vergraulen und es unmöglich machen, dass es zu einem Abschluss kommt, ganz egal, wie gut der Rest des Anzeigen- oder Verkaufstextes ist.

Neben der Frage, ob Schlagzeilen „gut“ oder „schlecht“ sind, müssen sie auch noch den richtigen Ton für den restlichen Verkaufsbrief treffen. Das heißt, er muss in einer Weise gestaltet sein, dass er den Leser in die richtige Richtung bewegt. Nachfolgend betrachten wir ein paar Beispiele von „gewinnenden Schlagzeilen“:

## ***Kontroverse Schlagzeilen:***

Alles, was Sie bisher über [Thema] gelernt haben, ist falsch. Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Fehler korrigieren, auf den richtigen Weg gelangen und erfahren Sie alles über [Thema] bis nächste Woche.

Bis heute hat Ihrem Leben etwas Wichtiges gefehlt. Sie waren unglücklich, erfolglos und ohne Ziel. Erfahren Sie, was Sie – und die meisten Menschen, die Sie kennen – falsch machen in Bezug auf Erfolg, Geldverdienen und Liebe.

Verschwenden Sie nicht länger Ihre Zeit. Hören Sie auf, Dinge falsch zu machen. Erfahren Sie das Geheimnis für Erfolg und Glück und wenden Sie es an auf Ihr Geschäft, Ihre Beziehungen und Ihr Alltagsleben.

Was wäre, wenn ich Ihnen sage, dass ein einziger Fehler Sie jährlich 200.000 \$ kostet? Und was wäre, wenn ich Ihnen sage, wie Sie diesen Fehler bis morgen Nachmittag abstellen können? Lesen Sie weiter, um herauszufinden, wie.

Alles was Sie von einem Internet Marketing Guru gehört haben, ist falsch. Und zwar mit Absicht falsch. Sie wollen nicht, dass Sie lernen. Lesen Sie weiter und finden Sie heraus, warum.

Ob Sie es glauben oder nicht, aber [bekannte Aussage zu einem Thema] ist falsch. Jeder glaubt das, aber es stimmt nicht. Lesen Sie weiter, um mehr über die schockierende Wahrheit zu erfahren, die man Ihnen vorenthält.

Für Sie ist nichts wichtiger als Ihre Gesundheit. Für *andere* ist Ihre Gesundheit weniger wichtig als Ihr Geld. Erfahren Sie hier, wie Sie fit und gesund bleiben, auch wenn [Firma/Industrie] es nicht wollen.

Geld ist nicht die Wurzel allen Übels. [Branche/Idee] ist es. Lesen Sie, wie [Branche/Idee] Ihr Leben zerstört, Ihre Karriere ruiniert und auf einen Weg der Hoffnungslosigkeit und Verzweiflung führt.

Man braucht nicht Geld, um Geld zu machen. Tatsächlich können Sie Millionär werden mit einer kleinen Investition von \$7. Erfahren Sie hier, wie andere es getan haben – und wie Sie es auch schaffen können.

Ihre momentane Ernährungsweise lässt Sie nicht ab-, sondern zunehmen! Geben Sie sie auf und folgen Sie meinen Ratschlägen. In wenigen Monaten werden Sie die Pfunde schneller loswerden, als jemals zuvor.

Was wäre, wenn Ihr Leben nicht so schwierig wäre? Wenn Geld nicht so knapp wäre? Wenn Sie wohlhabend, glücklich und zufrieden werden würden? Und Sie es erreichen würden, ohne Ihre Arbeitsgewohnheiten zu ändern? Lesen Sie hier, wie.

Im Geschäftsleben sind entweder Sie der Narr oder jemand anders. Und wenn Sie nicht wissen, wer der Narr ist, dann sind Sie es.

Alle Unternehmen machen Profit oder gehen unter. Falls Ihr Geschäft keinen Gewinn macht, sollten Sie es untergehen lassen und etwas anderes machen.

Menschen sind entweder geborene Führer oder sie sind es nicht. Wenn Sie es nicht sind, werden Sie nie erfolgreich sein im Geschäftsleben.

Ihr Kopf sagt Ihnen, Probleme durch Nachdenken zu lösen. Ihr Bauch sagt Ihnen, zu handeln bevor Sie nachdenken. Finden Sie hier heraus, warum Sie Ihrem Bauchgefühl vertrauen und Ihren Kopf ignorieren sollten.

Wenn Sie nicht [XY] tun, werden Sie letztendlich scheitern. Das mag nicht heute passieren. Das mag nicht morgen passieren. Aber Sie werden scheitern – und ich sage Ihnen, warum.

Beachten Sie, dass jede dieser Überschriften allgemein einem bestimmten Muster folgt. Sie beginnt mit einer Aussage, die den Leser ärgern oder irritieren soll. Es wird versucht, eine allgemeine Überzeugung zu hinterfragen, Denken anzuregen oder etwas zu bezweifeln, das bisher völlig selbstverständlich war.

Natürlich muss es beim Verfassen von Schlagzeilen Ihr Ziel sein, realistisch zu bleiben. Sie müssen Zweifel und Fragen anregen, aber gleichzeitig auch nicht zu umstrittene Aussagen machen, um Ihre Glaubwürdigkeit nicht zu zerstören, noch bevor Sie eine Chance haben, Ihr Anliegen vorzubringen.

Außer durch eine Aussage eine Kontroverse zu erzeugen, müssen Sie zudem versuchen, den Leser weiterzuführen. Sagen Sie ihm, dass er weiterlesen soll, wenn er die Kontroverse gelöst haben will. Oder fordern Sie ihn weiter heraus, so dass er sich veranlasst fühlt weiterzumachen, um mehr zu erfahren.

Insgesamt muss es das Ziel einer kontroversen Überschrift sein, sofort Aufmerksamkeit zu erregen. Wenn das richtiggemacht wird, verringert sich die Zahl der Besucher, die auf Ihrer Website nur kurz verweilen. Und das sollte genau das Maß sein, mit dem Sie Ihre Resultate messen.



Als nächstes betrachten wir „informative Schlagzeilen“:

### ***Informative Schlagzeilen:***

Ein weiteres mächtiges Instrument, um Leser bei der Stange zu halten sind informative Überschriften. Diese Form versorgt den Leser mit einer wichtigen Information, die in sich selbst schon fesselnd ist und ihn veranlasst weiterzulesen. Nachstehend ein paar Beispiele:

Die neuesten Daten sind da und sehen schlecht aus: 95% aller neuen Internet-Geschäftsinhaber scheitern letztendlich und arbeiten wieder für

jemand anderen. Wenn Sie nicht zu dieser Gruppe gehören wollen, müssen Sie hören, was ich Ihnen zu sagen habe.

Die Experten sind sich einig: [XY] funktioniert nicht. Egal wie sehr Sie sich bemühen, und egal wie clever Sie vorgehen, es funktioniert nicht. Was können Sie also tun? Lesen Sie weiter, wenn Sie wissen wollen, wie es ohne [XY] geht.

Im Augenblick ist [Idee oder Technik] der neue König. Wenn Sie nicht wissen warum, dann haben Sie die neue Entwicklung verschlafen. Lesen Sie weiter, wie Sie das neue [Idee oder Technik] nutzen können, bevor es Ihre Konkurrenten tun.

Seit 6 Monaten befindet sich [Markt oder Nische] im Rückgang. In zwei Jahren ist sie vielleicht ganz verschwunden. Finden Sie hier heraus, warum das so ist, und warum es vielleicht profitabel ist, [Markt oder Nische] noch nicht aufzugeben.

Im Moment verlieren Unternehmen in der [Nische] Millionen. Sie machen genau dasselbe wie in der Vergangenheit, aber sie verlieren. Wenn Sie Erfolg haben wollen, müssen Sie die kritische Schwachstelle dieser Unternehmen verstehen.

Wussten Sie, dass [wenig bekannte Tatsache der XY-Nische]? Falls nicht, habe ich vielleicht eine Überraschung für Sie. Dinge ändern sich, und zwar schnell. Springen Sie auf den Zug auf, bevor es zu spät ist.

2/3 aller Geschäftsinhaber in [Nische/Branche] kennen nicht diese einfache Tatsache. Und weil sie sie nicht kennen, haben Sie keine Hoffnung auf Erfolg. Gehören Sie zum Drittel der Elite? Oder sind Sie auf dem Weg zum Scheitern?

Wussten Sie, dass es wahrscheinlicher ist, dass [...], als in der [Nische/Branche] erfolgreich zu sein? Lesen Sie weiter, um herauszufinden, warum das so ist und was Sie dagegen tun können.

Big Businesses sind nicht einfach nur größere Small Businesses. Die Art, wie sie funktionieren, ist völlig anders – und führen zu anderen Resultaten. Wenn Sie Ihr Business wie ein Small Business führen, dann bleiben Sie immer so.

Es kommt hier darauf an, a) eine interessante Information preiszugeben und b) den Leser zu ermuntern, mehr zu erfahren. Wenn Sie beides erreichen, sind Ihre Leser geradezu gezwungen, auch lange nach der Schlagzeile noch weiterzulesen.

Auf der anderen Seite ist es so, dass, wenn es Ihnen nicht gelingt, mit interessanten Informationen zu ködern – oder wenn Ihr Verkaufstext uninteressant ist, gehen die Leser ganz schnell woanders hin. Das Internet ist groß und es gibt viele andere Geschäfte, wo Ihre Leser nach dem gleichen Produkt suchen können.

### ***Direkte Schlagzeilen:***

Ein anderer Typ von Überschriften, den Sie anwenden können, ist die „direkte Schlagzeile“. Diese redet nicht lange um den heißen Brei herum, sondern kommt gleich zur Sache. Normalerweise konzentriert sie sich auf einen wichtigen Vorteil oder eine Produkteigenschaft. Nachfolgend kommen einige Beispiele:

Automatisieren Sie Ihre Blog Updates mit unserem neuen System.

Steigern Sie Ihren Traffic um 300% in nur 10 Tagen.

Lernen Sie, Freunde zu finden und andere zu beeinflussen durch 10 einfache Schritte.

Finden Sie heraus, was in Ihrem Geschäft vom ersten Tag an falsch gelaufen ist.

Verdienen Sie 100 \$ in den nächsten 7 Tagen oder Geld zurück.

Lernen Sie zu fischen wie die Profis.

Verringern Sie Ihren Hüftumfang um mehrere Zentimeter in 3 Wochen.

Verdreifachen Sie Ihren Profit in einem Monat.

Kochen sie gesünder und leckerer in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand.

Verbessern Sie Ihren Tennisschwung in 5 Tagen oder Geld zurück.

So schaffen Sie weniger Schläge bei Ihrem Golfspiel in 14 Tagen oder kürzer.

Mit diesen 15 Tricks verbessern Sie mit Ihr Gedächtnis und Ihre Konzentration.

Voller Energie und inspiriert den ganzen Tag ohne eine einzige Tasse Kaffee.

Lernen Sie Millionär zu werden und dabei weniger Stunden zu arbeiten.

Arbeite smarter statt härter (Work smarter not harder).

Wie Sie einen besseren Job innerhalb von 3 Monaten bekommen.

---

Was können Sie aus diesen Beispielen lernen? Kurz gesagt, bei der direkten Methode müssen Sie die Schlagzeile knapp, knackig und fokussiert auf einen einzigen Vorteil oder eine Eigenschaft halten. Vermitteln Sie klar und direkt, was Ihr Leser erwarten kann, wenn er weiterliest und eventuell kauft.

Wenn Sie einen guten Job machen, werden Sie sehen, dass viel mehr Leser den Zweck der Anzeige verstehen, weiterlesen und in Betracht ziehen zu kaufen.

### ***“Wie man” Schlagzeilen***

Ein weiterer mächtiger Anzeigentyp ist “Wie man” Überschriften. Der einzige rote Faden, der all diese Überschriften verbindet, ist das „Wie man“. Lassen Sie uns ein paar Beispiele ansehen:

Wie Sie Ihre Gewinne verdreifachen und gleichzeitig weniger arbeiten.

Erfahren Sie, wie Millionäre denken, handeln und Profit machen.

Wie man sich einen Namen in seiner Nische macht und ihn dann benutzt, um Millionen Dollar zu verdienen.

Wie man langsam reich wird: Das Geheimnis, das erfolgreiche Geschäftsleute kennen – im Gegensatz zu Ihnen.

Wie man gesünder, dünner und energievoller in wenigen Wochen wird.

Wie man die Weisheit der Massen nutzt, um Infos über Ihr Produkt zu sammeln.

Wie man sich besser konzentriert, schneller denkt und mehr im Gedächtnis behält: Die 15 wohlgehüteten Geheimnisse mentaler Gesundheit.

Wie Sie Ihrem Kind helfen, das ADD-Syndrom zu überwinden.

Wie man vom Alkohol loskommt: ein 15-Stufen-System.

Wie man abnimmt: Eine von Ernährungsexperten anerkannte Strategie, die Ihre Pfunde purzeln lässt.

Wie man geduldiger wird

Wie Sie Ihren Blutdruck in nur 7 Tagen senken

Wie Sie Stress aus Ihrem Leben verbannen und ausgeglichener werden

Sie haben verstanden, wie es geht: Texten Sie eine Schlagzeile, bei der in irgendeiner Form “Wie man” verwendet wird. Wie Experten bewiesen haben, zieht diese Strategie Käufer an und lässt Leser mehr Zeit auf Ihrer Seite verbringen, bevor sie eine Entscheidung treffen.

Es gibt viele Möglichkeiten, in einer Schlagzeile “Wie man” zu verarbeiten, wobei manche besser sind als andere. Eine gute Methode ist, eine Schlagzeile zu kreieren, die aus einem Satz besteht und mit “Wie man” beginnt. Das hat viel Dynamik und fördert Handlungen.

Ein anderer Ansatz ist, in einer kurzen Überschrift “Wie man” zu verwenden und nach dem Doppelpunkt mit einer Unter-Überschrift weiter auszuführen. Damit das so effektiv wie möglich ist, sollte der Satz vor dem Doppelpunkt allgemein und anreizend sein, und der Satz nach dem Doppelpunkt nachdrücklich und klarstellend.

### ***Fragende Schlagzeilen***

Auch sehr effektiv sind Überschriften in Frageform. Um eine solche zu erstellen, müssen Sie eine klare Frage stellen, die den Leser zwingt, über etwas nachzudenken. Hier Beispiele zur Erläuterung:

Wer will auch online Geld verdienen?

Haben Sie sich auch schon gewundert, wie manche in Ihrer Nische Taschen voll Geld machen, während Sie sich mit Dutzenden anderen um die Reste streiten?

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie Sie Ihr Leben verbessern können, ohne das aufgeben zu müssen, das Ihnen am Herzen liegt?

Wer will ein 6-stelliges Einkommen in weniger als einem Jahr haben?

Würden Sie Ihren Traum, Millionär zu werden, aufgeben, wenn das bedeutet, ab morgen wohlhabend zu sein?

Was würden Sie tun, wenn Sie all Ihre Ziele im nächsten Monat erreichen würden? Sie müssen sich nur entscheiden.

Wer will noch seinen Job morgen kündigen? Wenn Sie bereit sind zu lernen, wie Sie finanziell unabhängig werden, sind wir bereit, es Ihnen beizubringen.

Wer will Müll in Vermögen verwandeln? Erfahren Sie in einer 15-teiligen Strategie, wie man anscheinend wertlose Ideen und Produkte über Nacht in Cash verwandelt!

---

Das Strickmuster ist einfach: Stellen Sie eine Frage, die den Leser zum Nachdenken bringt. Zwingen Sie ihn, sich über etwas Gedanken zu machen, sich ein Szenario vorzustellen, in welchem seine Träume wahr werden, oder etwas zu visualisieren, das zuvor als unmöglich betrachtet wurde. Dieses Gedanken-Experiment hilft ihm, sich auf Ihr Produkt oder Ihren Service zu konzentrieren.

Wie beim Schreiben jeder guten Schlagzeile müssen Sie auch hier vertraut sein mit den Wünschen und Zielen Ihrer Leser. Sie müssen wissen, was sie bewegt, was sie morgens aufstehen lässt, was sie inspiriert und erfüllt. Dann stellen Sie ihnen eine Frage, die diese Dinge im Fokus hat.

Eine gute Frage-Überschrift ist ein mächtiges Instrument. Sie kann Ihnen helfen, dass Leute länger auf Ihrer Verkaufsseite verweilen und somit letztendlich Ihre Umwandlungsrate verbessern. Verwenden Sie sie sorgsam und Sie werden mit jedem neuen Produkt immer und immer wieder davon profitieren.

### ***Befehlende Schlagzeilen***

Im Gegensatz zu anderen Schlagzeilenarten, die wir bis jetzt besprochen haben, geht die befehlende Schlagzeile an die Sache anders heran. Sie versucht nicht zu inspirieren oder zu überreden. Sie versucht zu befehlen. Das heißt, sie erteilt dem Leser einen Befehl: "Kaufe jetzt" oder "Handle!." Denke nicht nach. Tu was. Im Folgenden betrachten wir Beispiele dieser Methode:

Lassen Sie niemanden Ihnen zuvorkommen. Kaufen Sie schnell. Kaufen Sie jetzt. Profitieren Sie sofort!

Nur noch 25 Exemplare übrig. Kaufen Sie jetzt oder Sie verpassen eine große Gelegenheit.

Tragen Sie sich gleich ein, lernen Sie neue Techniken und profitieren Sie unverzüglich.

Bestellen Sie jetzt und Sie finden heraus, wie Sie 60 Pfund in 30 Tagen verlieren.

Geben Sie Ihre unrealistischen Ziele auf und setzen Sie sich neue gleich heute. Erfahren Sie nachfolgend, wie.

Geld verdienen muss nicht schwer sein. Doch Sie müssen wissen, wie es geht. Weiterlesen, um mehr zu erfahren!

Überlegen Sie nicht länger, sondern tragen Sie sich ein! Sie zahlen nichts und erhalten sofort Zugang zu einer Fülle an Informationen und Quellen.

Sie können es sich nicht leisten zu warten. Mit jeder Minute, die vergeht, verlieren Sie Geld. Also handeln Sie jetzt. Tragen Sie sich unten ein!

Wenn Sie auch nichts Anderes mehr dieses Jahr lernen, erfahren Sie wenigstens, was ich Ihnen zu sagen habe.

Sie sind im Begriff, das Wichtigste zu lesen, das Ihnen in den letzten Jahren untergekommen ist.

Schließen Sie Ihre anderen Browserfenster und lesen Sie dies hier langsam und aufmerksam: Sich in meinen Newsletter einzutragen, könnte das Wichtigste sein, das Sie diesen Monat getan haben.

Hören Sie auf, weiter abzuwägen, tun Sie etwas! Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihr Leben und tragen Sie sich sofort ein!

Unternehmen Sie etwas: eintragen, Ihr Geschäft verbessern und profitieren.

Die Idee ist ganz einfach: Erstellen Sie eine Schlagzeile, die die Leute auffordert, etwas zu tun. Erlauben Sie ihnen nicht, darüber nachzudenken, zu überlegen, ob das eine gute Wahl ist oder nicht oder ob es Alternativen gibt. Ermuntern Sie sie, einen Entschluss zu fassen und zu handeln.

Der Maßstab für den Erfolg einer guten Befehls-Schlagzeile ist, ob es den Bestellprozess beschleunigt. Wenn Ihre Überschrift gut ist, werden Sie sehen, dass die Leute kaufen, kurz nachdem Sie Ihrer Verkaufsseite gelandet sind. Wenn Ihre Schlagzeile nicht gut ist, veranlasst Sie Leser nicht stark genug zu kaufen.

## **Gewinnende Verkaufstexte**

In diesem Abschnitt machen wir uns Gedanken über “gewinnende Sätze” im weiteren Sinn. Wir beschränken uns nicht allein auf die Klasse der Schlagzeilen, sondern auch, was im eigentlichen Verkaufsseitentext stehen muss.



Wir werden Bestandteile betrachten, die dazu dienen, Leute zum Weiterlesen anzuregen und intensiver über etwas nachzudenken und ihre Ziele zu überdenken. All dies kann verwendet werden, um einen guten Verkaufsbrief zu erstellen, der Besucher in Käufer konvertiert.

### ***Formulierungen, um die Aufmerksamkeit des Lesers zu erlangen***

Das Akronym AIDA wird verwendet, um Neulinge im Texte verfassen zu instruieren, wie es richtiggemacht wird. Das A steht für Attention (Aufmerksamkeit). Das bedeutet, dass eine gute Verkaufsseite damit beginnen sollte, die Aufmerksamkeit des Lesers zu gewinnen. Lassen Sie ihn nicht von Ihrem Produkt abdriften, noch bevor er die Gelegenheit hatte, seine Vorteile kennen zu lernen. Fesseln Sie stattdessen seine Aufmerksamkeit zum Beispiel so:

- Sind Sie bereit, Ihre alten Pfade zu verlassen? Sind Sie bereit für etwas Neues? Wenn Sie bereit sind zu lernen, bin ich bereit zu lehren. Finden Sie heraus, wie Sie Ihr gescheitertes Geschäftsmodell in eine richtige Profitmaschine verwandeln können.
- Es ist an der Zeit, die Vergangenheit hinter sich zu lassen. Egal, warum oder wie sehr Sie gescheitert sind, oder warum Sie es nicht auf die Reihe gebracht haben, das ist alles Schnee von gestern. Heute biete ich Ihnen einen Neuanfang. Nutzen Sie die Chance, folgen Sie meinen Ratschlägen und starten Sie frisch.
- Möchten Sie finanziell unabhängig werden? Es ist nicht unmöglich, es ist in der Tat machbar, falls Sie gewillt sind, sich anzuhören, was ich Ihnen zu sagen habe.
- Wenn Sie Gewicht reduzieren wollen, sind Sie hier am richtigen Platz. Leute in unserem Programm haben 50 Pfund in nur 2 Monaten abgenommen.
- Möchten Sie wissen, wie Sie Ihre Autoversicherungsprämien um 50% kürzen können? Dann lesen Sie weiter, wie Ihnen unser 10-Schritt-System dabei helfen kann, egal wer Ihr Versicherer ist.

- Wollen Sie Ihr Einkommen innerhalb eines Jahres verdreifachen? Das ist möglich und ich kann Ihnen beibringen, wie. Also gehen Sie nicht woanders hin.
- Würden Sie gerne jeden Morgen hochqualitativen Content in Ihrem Postfach haben? Möchten Sie jeden Tag Neues lernen, das Sie mit tollen, profitablen, leicht anwendbaren Ideen versorgt? Dann lesen Sie weiter. Ich habe eine nette Überraschung für Sie.
- Achtung: Ich verkaufe nichts. Ich gebe Dinge gratis her. Wenn Sie Geld ausgeben wollen, gehen Sie woanders hin. Wenn Sie komplett kostenlose Informationen wollen, tragen Sie sich unten ein. Ich würde mich freuen.
- Warnung: Weiterlesen könnte dazu führen, dass Sie erkennen, wie fehlerhaft Ihr derzeitiger Geschäftsplan ist. Wenn Sie weiter dieselben Fehler machen wollen, wie die Jahre zuvor, lesen Sie nicht weiter.
- Wenn Sie etwas ändern und vorwärts kommen wollen, dann lesen Sie...
- Letzte Meldung: Neue Marketing Strategie revolutioniert das Internet Business. Wenn Sie auf dieser Welle des Fortschritts und Gewinns mitreiten wollen, lesen Sie das Folgende...

Kurz gesagt, Ihr Ziel muss es sein, die Aufmerksamkeit des Lesers zu packen. Zwar hat auch die Schlagzeile dieses Ziel, aber oft ist das nicht ausreichend.

Hier kommen die Aufmerksamkeit-Grabscher ins Spiel: Sie können Sub-Schlagzeilen oder einen kurzen Abschnitt verwenden, um den Leser weiter hineinzuziehen. Ihr Ziel in diesem Teil muss sein, irgendeinen Vorteil oder eine Produkteigenschaft herauszuheben.

In den obigen Beispielen haben wir verschiedene Möglichkeiten von „attention grabber“ gesehen. Eine Strategie beginnt dem Satz mit „Letzte Meldung“ oder „Warnung“. Das mag vielleicht etwas lächerlich klingen, aber in vielen Fällen funktioniert es, selbst wenn der Leser es irgendwie komisch findet.

Zusätzlich haben wir “trigger words” angewendet, also Wörter, die eine Reaktion auslösen. Manche ähneln denjenigen, über die wir in Bezug auf die Schlagzeilen

gesprachen haben. Das heißt, sie greifen eine Methode aus dem Texten von Schlagzeilen auf, wie z.B. die direkte oder die kontroverse Herangehensweise, aber erläutern es in einem ganzen Absatz ausführlicher.

Nun behandeln wir das „I“ in AIDA.

### ***Formulierungen, um Interesse zu erzeugen***

Die nächste Komponente von AIDA ist “Interesse”. Das heißt, sobald Sie die Aufmerksamkeit Ihres Lesers bekommen haben, so dass er auf der Seite

bleibt, müssen Sie alles tun, um ihn für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu interessieren.

Im Gegensatz zu dem, was viele Menschen denken, ist Interesse erzeugen etwas Anderes, als Aufmerksamkeit gewinnen. Das bedeutet, Ihr Ziel sollte nicht sein, einfach etwas Provokatives oder Cleveres zu sagen, sondern greifbare, wünschenswerte Vorteile zu bieten, die sich Menschen wünschen.

Eine weitere Herausforderung ist, dass Ihr A-Teil (Aufmerksamkeit erregen), wenn er richtiggemacht wurde, unterschiedlichste Menschen angesprochen hat. Daher wird das Herausstellen eines *einzigsten* Vorzuges wieder viele Interessenten verlieren. Aus diesem Grund müssen Sie versuchen, ein halbes Dutzend Vorteile in der Form von Aufzählungspunkten aufzulisten anstatt nur ein bis zwei. Wir zeigen das an den nachfolgenden Beispielen:

**Beispiel-Produkt:** ein Ebook, mit dem man seinen Golfschwung verbessern kann.

Aufzählungspunkte:

- 5 Schläge weniger pro Monat
- Beeindrucken Sie Ihren Chef und Ihre Kunden durch Ihr verbessertes Golfspiel
- Sie schlagen den Ball 20% weiter

- Wie die Verbesserung Ihrer Form und Haltung Dutzende Schläge einspart
- Lernen Sie Geheimnisse, die alle Profigolfer kennen, Sie aber noch nicht

**Beispiel-Produkt:** eine Anleitung zur Einrichtung eines Aquariums

Aufzählungspunkte:

- Wie Sie Ihr Aquarium mit der richtigen Zusammensetzung von Fischen bevölkern
- Sparen Sie bis zu 200 € an Materialien bei der Gestaltung eines schönen Aquariums
- Dieser eine Tipp kann Ihnen Dutzende Stunden bei der Reinigung des Aquariums ersparen
- Beeindrucken Sie Ihre Freunde mit einer faszinierenden Einrichtung, wie sie es noch nicht gesehen haben
- 5 Strategien, wie Sie Partnerin und Kinder interessiert machen und beteiligen
- Die 50 wichtigsten Dinge, die Sie wissen müssen, bevor Sie Ihr erstes Aquarium planen

**Beispiel-Produkt:** eine Eintragungsseite für Internet Marketer.

Aufzählungspunkte:

- Verdreifachen Sie Ihre Gewinne in zwei Monaten
- Lernen Sie den einen Trick, der Sie bis Ende des Jahres zum Millionär machen könnte
- Jede Woche neue Tipps, durch die Sie verstehen, was Insider tun – nicht was sie Ihnen sagen, dass Sie tun sollen
- Wöchentlich Bonus Video und Audio Content
- Kostenlose Beratung durch mich und meine Mitarbeiter
- Interviews mit legendären Internet Marketern
- Ein Forum, in dem Sie frei mit mir und anderen Mitgliedern kommunizieren können
- Wie Sie schneller mehr Geld verdienen, so dass Sie mehr Freizeit mit Ihrer Familie und Ihren Freunden verbringen können

### **Beispiel-Produkt:** eine Software zur Finanzplanung

#### Aufzählungspunkte:

- Organisieren Sie Ihr Leben und Ihre Finanzen ab heute
- Sparen Sie mehr, indem Sie Verschwendungsbereiche ausfindig machen und beherrschen Sie Ihre Ausgaben
- Gewinnen Sie Kontrolle über Ihr Leben, indem Sie Ihre Rechnungen richtig verwalten
- Zentralisieren Sie alle Informationen über Zahlungstermine
- Einfache Funktionen, um für Urlaub und größere Anschaffungen zu sparen
- Beginnen Sie die Planung für Ihre Altersvorsorge in kürzester Zeit
- Genießen Sie das entspannte Gefühl, Rechnungen rechtzeitig zu bezahlen und zu wissen, wann neue Rechnungen kommen
- Machen Sie das Leben für Ihre/n Partner/in und Ihre Kinder leichter, indem Sie Ihre Finanzen im Griff haben und Unsicherheit vermeiden

### **Beispiel-Produkt:** Diät und Trainingsanleitung

#### Aufzählungspunkte:

- Beginnen Sie heute noch abzunehmen
- Wenn es Opfer kostet, schaffen Sie es nicht. Lernen Sie, Gewicht zu verlieren ohne viele Opfer
- Diese leichten Übungen können helfen, mehrere Zentimeter Bauchumfang zu verlieren
- 15 Rezepte, die Ihnen die richtigen Portionen geben und die Sie sich nicht hungrig fühlen lassen nach der Mahlzeit
- 5 Tipps, wie Ihr Partner und Ihre Kinder zusammen mit Ihnen einen gesünderen Lebensstil pflegen
- Eine einfache Strategie, die Sie zu Diät und Training zurückzwingt, wenn es nötig ist

Das sind also die fünf Beispiele, anhand derer Sie lernen können, wie Sie Aussagen formulieren, die Interesse in Ihr Produkt generieren. Es gibt ein paar Dinge, die diese Beispiele gemeinsam haben und die Sie beachten sollten.

Erstens, jedes dieser Beispiele hat Aufzählungspunkte. Das ist kein Zufall. Wenn Sie das Interesse Ihres Lesers einfangen wollen, müssen Sie ihm eine Anzahl kurzer, direkter Vorteile auflisten. Wenn Sie nur 1-2 Gründe bringen, die auch noch über ein oder zwei Abschnitte verteilt sind, verlieren Sie sein Interesse. Darum sind Aufzählungspunkte so wichtig.

Was auch auffällt, ist, dass wir uns normalerweise auf Vorteile konzentrieren, nicht auf Produkteigenschaften. Der Unterschied ist, dass Vorteile vermitteln, was es für gute Eigenschaften gibt. Das heißt, ein effizienteres Produkt zu haben, ist nicht einfach gut, weil es effektiver ist, sondern weil man damit mehr Geld verdienen kann, wodurch man mehr Zeit hat, mit der Familie zu verbringen.

Kurz gesagt, verwenden Sie Aufzählungspunkte und fokussieren Sie auf Vorteile, statt auf Produkteigenschaften. Wenn Sie diese zwei Dinge tun und sie mit Ihrem Produkt und Ihren Interessenten verbinden, funktioniert Ihre Abteilung "Interesse" prima.

### ***Gewinnende Call to Action Formulierungen***

Im vorigen Abschnitt begannen wir über die AIDA Methode beim Texten von Verkaufsbriefen zu sprechen. AIDA steht für Attention, Interest, Desire und Action (Aufmerksamkeit, Interesse, Wunsch und Aktion). Wir behandelten zuletzt die Komponenten Aufmerksamkeit und Interesse, nun gehen wir kurz über den Action-Teil.

Was ist also die "Action" in AIDA? Es ist die sog. "Call to Action", die Handlungsaufforderung, die Sie in jedem guten Verkaufsbrief sehen. Normalerweise ist es eine kurze Phrase, die jemand veranlasst, jetzt etwas zu tun. Wenn es nicht getan wird, verpasst man eine große Gelegenheit.

Warum sind Aufforderungen so wichtig? Weil sie gut funktionieren. Wenn wir die Resultate eines guten Verkaufstextes *ohne* Bestellaufforderung vergleichen mit dem

gleichen Verkaufstext *mit* Bestellaufforderung, sehen wir große Unterschiede in der Konversationsrate.

### ***Subtile, unaufdringliche Calls to Action***

Eine Klasse von Calls to Action sind die subtilen; sie braten den Leuten keine über, indem sie schreien "Kauf mein Produkt jetzt!" Stattdessen geben sie einen sanften Schubs, der den Leser in die richtige Richtung lenken soll. Diese Handlungsaufforderungen werden häufig in Blogs und Artikeln verwendet, aber auch in Verkaufsbriefen und auf Squeeze Pages (wenn auch weniger häufig). Im Anschluss betrachten wir einige subtile Beispiele, die Sie ebenfalls nach Anpassung verwenden können:

- So, jetzt habe ich Ihnen alles gesagt. Sie wissen nun, was ich verkaufe. Und Sie wissen, ob Sie es brauchen oder nicht: Wenn es die richtige Entscheidung ist, dann treffen Sie sie. Klicken Sie auf den folgenden Button und geben Sie sich die wundervolle Gelegenheit, Ihr Leben zu ändern und auf den Weg zur Freiheit einzubiegen. Lassen Sie nicht zu, dass Trägheit Sie davon abhält, Ihr Leben nachhaltig zu verbessern!
- Sie stecken seit Jahren fest. Sie haben sich sehr bemüht, den Durchbruch zu schaffen, aber letztendlich haben Sie wenige Fortschritte gemacht. Heute biete ich Ihnen einen Durchbruch an. Ich sagen Ihnen, wie Sie endlich alles ändern können, für das Sie bisher gekämpft haben. Also nehmen Sie mein Angebot an. Gönnen Sie sich diesen Durchbruch und bringen Sie sich voran.
- Haben Sie sich jemals vorgestellt, wie es wäre, einen Tag an der Stelle eines anderen Menschen zu verbringen? Jemand, der erfolgreich und
- respektiert in Ihrer Branche ist? Jemand, dessen Erfolg Sie erhofften, eines Tages nachzuahmen? Nun, das können Sie. Und Sie wissen genau, wie. Also verschwenden Sie nicht Ihre Zeit und treffen Sie die richtige Entscheidung.

## **Motivierende Calls to Action**

Im Gegensatz zu subtilen und direkten Kaufaufforderungen konzentrieren sich motivierende Calls to Action darauf, jemanden zu überzeugen, dass es mehr über eine Idee oder ein Produkt nachdenkt. Es muss nicht Ihre Idee oder Ihr Produkt sein. Aber es muss so viel Einfluss haben, dass es wahrscheinlicher ist, dass gekauft wird. Schauen Sie sich die folgenden Beispiele an:

- Es ist egal, wie Sie es tun, Hauptsache ist, dass Sie etwas tun. Wenn Sie mehr Zeit verbringen wollen mit der Familie, und wenn Sie mehr Geld für die Familie ausgeben wollen, dann müssen Sie etwas tun. Sie müssen Ihr Leben zum Besseren ändern. Also überlegen Sie sich, was Sie als nächstes tun und wie Sie es tun – es liegt ganz bei Ihnen.
- Ich will Ihnen nicht vorschreiben, wie Sie Ihr Leben führen sollen. Ich will Ihnen auch nicht erzählen, welche Produkte Sie kaufen müssen. Das sind Entscheidungen, die Sie mit sich selber ausmachen müssen. Aber was ich Ihnen sage, ist, dass Sie immer Maßnahmen ergreifen sollten, um Ihr Leben zu verbessern – welche auch immer das sind. Falls Sie schon bereit sind, den nächsten Schritt zu machen – und wenn Sie denken, mein Produkt kann Sie dahin bringen – dann machen Sie ihn unbedingt. Lassen Sie nicht zu, dass Unentschlossenheit und Trägheit Ihnen die Zukunft verbaut, die Sie verdienen.
- Egal wie Sie sich momentan fühlen, Sie wissen genau, dass Sie die Fähigkeiten und das Talent haben, emporzusteigen. Um eine bessere Person zu werden. Um eine stärkere Person zu werden. Um Ihr Leben zu ändern. Ich sage Ihnen: Ob mit meinem Produkt oder dem Produkt von jemand anderem oder durch Ihr eigenes System spielt keine Rolle, aber starten Sie jetzt. Warten Sie nicht, dass Dinge sich ändern. Ändern Sie sie selber!
- So. Nachdem Sie so viel gelesen haben, ist es Zeit, eine Entscheidung zu fällen: Kaufen oder nicht kaufen. Sie wissen, was ich will: Ich möchte, dass



Sie kaufen. Aber wenn ich Ihr Freund wäre, würde ich Ihnen diesen Rat geben: Lassen Sie die Verkaufsseite offen und treten Sie einen Schritt zurück. Fragen Sie sich selbst, ob Sie das Produkt brauchen. Fragen Sie sich selbst, ob es ein integraler Bestandteil für Ihren Erfolg als Geschäftsmann und als Mensch ist. Falls ja, dann zögern Sie nicht und bestellen. Nutzen Sie dieses Angebot und dieses großartige Produkt, bevor es vorübergeht.

- Wenn Sie nichts aus diesem Werbetext entnehmen, dann aber wenigstens dies: Es ist höchste Zeit, eine Motivation zu bekommen und Dinge zu ändern. Sie haben meiner Botschaft lange bis hierher zugehört, weil Sie wissen, dass Sie etwas ändern müssen. Also zögern Sie es nicht hinaus. Egal, was Sie jetzt tun, aber tun Sie etwas!

### ***Direkte Calls to Action***

Im Gegensatz zu den beiden anderen Arten von Handlungsaufforderung sind direkt Calls to Action genau das: direkt. Sie sind kurz, konzentriert und unnachgiebig. Sie sagen dem Leser unmissverständlich, was das Nächste ist, das er tun muss: kaufen – nicht überlegen. Und falls nicht, wird er es mit Sicherheit bedauern. Die folgenden Beispiele zeigen genau dies:

- Nachdem Sie alles gelesen haben, wissen Sie genau, dass dies die richtige Wahl ist. Das Einzige, das noch zu tun bleibt, ist kaufen. Also zögern Sie nicht, warten Sie nicht, debattieren Sie nicht. Kaufen Sie jetzt. Klicken Sie den nachfolgenden Button.
- Ich erzähle Ihnen nicht, dass dies ein One-Time-Offe (einmaliges Angebot) ist. Und dass Sie es nie wieder zu Gesicht bekommen. Das wäre eine Lüge. Aber keine Lüge ist, dass Sie ein Narr wären, wenn Sie dieses Angebot sausen lassen würden. Mit jedem Tag, wo Sie mein System nicht haben, verlieren Sie bares Geld. Also zögern Sie nicht und klicken Sie den folgenden Button. Falls Sie nicht zufrieden sind, bekommen Sie Ihr Geld zurück.

- Im Moment schwirrt es in Ihrem Kopf vor lauter Gedanken und Ideen. Erlauben Sie mir, alles wieder klar zu machen: Kaufen Sie, und kaufen Sie jetzt! Verlieren Sie keine Zeit. Sie wissen, dass das die richtige Entscheidung ist, also klicken Sie auf den folgenden Button und ändern Sie alles von heute an.
- Wir haben alles gesagt, was es zu sagen gibt. Wir haben über alle Vorteile gesprochen. Sie wissen: Es ist die richtige Wahl, also bestellen Sie jetzt. Klicken Sie hier:
- Die Zeit zum Kaufen ist gekommen. Kein Debattieren, kein Grübeln über die Optionen und hindern Sie sich auch nicht selbst daran, vorwärts zu kommen. Wenn Sie nicht 100% zufrieden sind mit meinem Produkt, bekommen Sie Ihr Geld komplett zurück. Ja: Ich übernehme alle Risiken und erlaube Ihnen, einen risikolosen Kauf zu machen. Also los! Kaufen Sie jetzt.
- Es ist Zeit voranzukommen. Es ist Zeit, alles zu erreichen, was das Leben Ihnen bietet. Hören Sie auf, Mutmaßungen anzustellen und sich selber Gelegenheiten zu verweigern. Klicken Sie unten auf den Button, um Ihr Leben zu verbessern, kommen Sie Ihren Zielen näher, werden Sie der, der Sie sein wollen.

Hier haben Sie sie: Die sechs Wege, Menschen mit Nachdruck zum Kaufen zu ermuntern. Die Details müssen Sie auf Ihren jeweiligen Fall anpassen, damit es zu Ihrem Produkt und zu Ihrer Kundschaft passt. Aber die Idee bleibt die selbe: Sagen Sie ihnen, dass sie kaufen sollen und erklären Sie ihnen die Konsequenzen, wenn Sie es nicht tun. Wenn es angebracht ist, erklären Sie ausführlich, was sie verlieren, wenn sie sich entschließen, nicht zu kaufen.

### ***Gewinnende Formulierungen – Allgemeiner Gebrauch***

„Gewinnenden Formulierungen“ spielen außer beim Gebrauch in Verkaufstexten auch sonst beim Schreiben eine wichtige Rolle. Wenn Sie beispielsweise in Foren

posten oder Newsletter versenden, können die richtigen Formulierungen den Unterschied machen, ob Menschen inspiriert werden zu handeln und von Ihnen kaufen – oder ob Ihre Posts unbeachtet bleiben.

Wir betrachten nun die verschiedenen Gelegenheiten, bei welchen Sie diese Phrasen am besten verwenden können.

### **Blog Posts**

Bei Blog-Posts ist der Einsatz von “gewinnenden Formulierungen” ein Muss. Natürlich brauchen Sie auch hochqualitativen Content, aber darüber hinaus müssen Sie Leser veranlassen, Entscheidungen zu treffen und zu handeln. Im Anschluss schauen wir uns einige “gewinnende

Formulierungen” an, die Sie auch verwenden können, um Blog-Leser zu ködern:

- Wenn Ihnen gefallen hat, was Sie heute auf meinem Blog gelesen haben, sollten Sie Teil der Community werden. Fügen Sie mich Ihrem RSS Feed Reader hinzu. Und hinterlassen Sie Kommentare. Ich freue mich, mich mit Ihnen zu unterhalten.
- Bevor Sie diese Seite verlassen, tragen Sie sich doch in meinen Newsletter ein. Wenn Ihnen dieser Content gefallen hat, werden Sie auch sehr von dem täglichen Content profitieren und auch von den Boni.
- 10% der Leute, die diesen Eintrag lesen, tragen sich auch in meinen Newsletter ein und bleiben jahrelang Abonnenten. Diese 10% haben mehr Erfolg als die anderen. Tun Sie sich einen Gefallen und schließen Sie sich dieser Elite an.

### **Forum Posting**

Allgemein gilt, dass der Gebrauch von Verkäufersprache in Foren schlecht ankommt. Das ist doppelt wahr auf Marketing Foren. Die Leute betrachten Sie

sofort als jemand, dem nicht getraut werden kann und der in erster Linie daran interessiert ist, Leute trickreich zum Kauf von Produkten oder Services zu verführen.

Aber es gibt einen wichtigen Ort, wo Sie gewinnbringende Sätze und Verkaufstext in Foren verwenden können: in Ihrer Signatur. Das ist richtig: Alle guten Signaturen sollten 1-2 Zeilen soliden, klar entwickelten Verkaufstext enthalten. Hier will ich ein paar mögliche Formulierungen betrachten, die Sie verwenden könnten:

**Beispiel-Produkt:** ein Ebook über die Verbesserung des Schwimmstils

Formulierung: Wenn es um Wettkampf-Schwimmen geht, zählt nur, von einem Ende zum anderen zu gelangen. Hier erfahren Sie, wie Sie dies 10% schneller tun können oder Sie bekommen Ihr Geld zurück.

**Beispiel-Produkt:** ein Ebook über Schnäppchen bei Autohändlern

Formulierung: Käufer, die unsere Technik nutzten, sparten 500 \$ vom Originalpreis. Verkäufer schlugen Hunderte mehr heraus bei der Inzahlungnahme. Kennen Sie die Geheimnisse, wie man mit Autohändlern feilscht?

**Beispiel-Produkt:** ein Ebook mit Quellen für Gratisprodukte aller Art.

Formulierung: Wie wäre das, wenn Sie alles, das Sie sich schon immer wünschten, umsonst bekämen? Kaufen Sie mein Ebook für nur \$15 und ich verrate Ihnen, wie Sie alles gratis erhalten.

**Beispiel-Produkt:** ein Ebook über die Verbesserung des Schwungs beim Golfen.

Formulierung: Spielen Sie morgen Golf mit Ihrem Boss? Finden Sie noch vor dem Schlafengehen heraus, wie Sie weniger Schläge brauchen.

**Beispiel-Produkt:** Internet Marketing Ebook.

Formulierung: Sind die den ganzen Hype und die vielen Gurus leid? Sind Sie bereit für eine jahrhundertealte Methode... die auch funktioniert? Klicken Sie auf den folgenden Link.

Ich will nicht noch weitere Beispiele bringen, denn Sie haben sicher schon erkannt, worauf es ankommt: Seien Sie kurz, direkt und klar. Versuchen Sie mit großem Nachdruck die Aufmerksamkeit des Lesers zu erhalten und leiten Sie ihn, unter Hinweis auf einen besonderen Vorteil, zu Ihrem Produkt.

## **Gewinnende Wörter**

In diesem Ebook geht es nicht nur um gewinnende Sätze, sondern auch um gewinnende Wörter, wie der Titel schon versprach. Sicher, gewinnende Sätze sind nichts Anderes als Gruppen von gewinnenden Wörtern, aber es gibt etwas Wichtiges in Bezug auf Wörter, das Sie verstehen müssen: In Verkaufstexten sind manche Wörter nützlich, um das Ziel zu erreichen, während andere kontraproduktiv sein können.

In diesem letzten Abschnitt schauen wir uns Wortlisten an, die die Tendenz haben, gewisse Ziele zu erreichen. Manche zum Beispiel versetzen den Leser in einen Zustand des Wohlbefindens. Andere erregen ihn. Und wieder andere lösen eine Aktion aus – jede Aktion. All die Wörter fallen unter den Oberbegriff “psychologische Trigger” (psychologische Auslöser) – oder Wörter, die eine spezielle Reaktion bei Menschen auslösen. Schauen wir uns diese Listen näher an:

### ***Wörter, die positive Emotionen auslösen***

Antrieb geben, Auftrieb geben, Energie geben  
steigern, ankurbeln, fördern  
erfrischen  
revitalisieren, (neu) beleben  
freundlich  
teilnehmend  
dynamisch, pulsierend, lebhaft  
stark  
Verständnis, verständnisvoll  
überwinden, bezwingen, bewältigen

Erfolg, Erfolg haben, gedeihen, blühen, florieren  
behutsam, sanft, zart  
Macht, Kraft, Leistung  
erreichen, erringen, verwirklichen, vollbringen  
intelligent  
glänzend, strahlend  
farbenfroh, bunt  
aufmerksam, bedacht, umsichtig  
positiv  
Zufriedenheit, Behagen, Wohlbehagen  
glücklich  
Gesundheit

### ***Wörter, die Neugierde auslösen***

verboten  
illegal  
geheim  
Tabu  
Verborgen  
heimlich  
unsichtbar  
versteckt  
enthüllt

### ***Wörter, die eine Aktion auslösen (inklusive Verkauf)***

explosiv  
wissenschaftlich erwiesen  
dringend  
gratis, kostenlos  
profitabel  
begrenzte Zeit  
Deal

bewiesen  
getestet  
Experte  
leicht  
einfach  
Geld  
fruchtbar, ergiebig  
Schließung  
Ende  
Aktion  
kaufen  
faul

Natürlich gibt es noch viele Wörter mehr, die Gefühle erzeugen und Verkäufe generieren; diese Listen nennen Ihnen zumindest die wichtigsten, die Sie benötigen, um gute, gewinnende Sätze zu bilden.

Wenn Sie also das nächste Mal einen Verkaufstext schreiben, denken Sie genau darüber nach, welche psychologischen Trigger Sie einsetzen und an welcher Stelle. Damit verbessern Sie nachweislich Ihre Umwandlungsrate.

## **Schlusswort**

Im Verlauf dieses Ebook haben wir das ganze Spektrum gewinnbringender Wörter und Sätze diskutiert. Wir haben über Ihren Gebrauch in Verkaufsseiten gesprochen – und über die Komponenten der AIDA-Methode. Darüber hinaus haben wir ihren allgemeinen Gebrauch behandelt, um die Response auf Blog-Beiträge und auf Foren-Signaturen zu verbessern. Schließlich haben wir noch Wortlisten geliefert, die bei Werbetexten Anwendung finden können, um stärkere Rücklaufzeiten zu generieren.

All diese Gebrauchsmöglichkeiten von gewinnenden Sätzen sollten stets beachtet und bei Ihren Werbeaktivitäten im Alltag angewendet werden. Sie helfen Ihnen nicht nur, mehr Verkäufe zu erzielen, sondern Sie helfen Ihnen auch, sich auf das zu konzentrieren, wonach der Kunde am meisten sucht (und auch, dass ihm gesagt werden muss, dass er kaufen soll).

So, nachdem nun alles gesagt ist, ist es Zeit für Sie, an die Arbeit zu gehen. Machen Sie den nächsten Blog Post – und verarbeiten Sie einige gewinnende Sätze, die Leute zur Eintragung Ihres Newsletters dirigieren. Oder bearbeiten Sie Ihre bereits bestehenden Verkaufstexte, damit sie Besucher besser konvertieren. Was auch immer Sie tun werden, wenden Sie diese Techniken an!

Lieben Gruß  
Gottfried Malle





Hallo

Gottfried hier,

Ich werde immer wieder gefragt, Gottfried wie setzt man eigentlich einen guten Werbetext auf. Ich antworte dann meistens mit einer Gegenfrage. Und bereits da kommen die meisten die mich das fragen ins Stocken. Diese Frage lautet: Was weißt Du über Deine Kunden? Oder Deine potentiellen Kunden?

Diese Recherche ist ungeheuer wichtig. Sie müssen Ihre Kunden immer direkt und niemals allgemein ansprechen. Und das geht nur, wenn Sie über Ihre Kunden Bescheid wissen.

Sie sollten Ihre Zielgruppe kennen. Deren Interessen, das Alter, das Geschlecht. Damit Sie sich ein Bild machen können wie Sie sie ansprechen können.

Kommen wir zum wichtigsten Element eines Werbetextes. Das ist die Überschrift. Ohne eine interessante Überschrift liest Ihr Kunde gar nicht erst weiter. Es wird das erste, und wenn Sie Pech haben auch das letzte sein was Ihr Interessent von Ihrer Seite sieht.

Bauen Sie einen Trigger ein in Ihre Überschrift. Psychologische Auslöseworte die eine Reaktion hervorrufen.

### **Zum Beispiel**

Die Angst etwas zu verpassen

*Aussicht auf etwas Gewinnträchtiges Die  
mögliche Lösung für ein Problem Möglichkeit  
etwas zu sparen*

*Sie können das etwa so umsetzen in einer email: Ich möchte gar*

*nicht lange.....*

*Mit nichts vergleichbar ist .....*

*So profitiere ich jetzt schon von ..... usw.*

## **2. Nehmen Sie den Interessenten an der Hand**

*Sie müssen sich im Klaren sein, dass im Internet andere Regeln gelten. Schließlich können Sie mit Ihrem Interessenten nicht direkt kommunizieren und daher muss Ihr Werbetext das übernehmen. Sie müssen den Interessenten führen. Stellen Sie Fragen. Werfen Sie Fragen in den Raum*

## **3. Erzählen Sie eine Geschichte**

*Am besten eine von sich selber und wie Ihr Produkt XY das Problem gelöst hat, das Sie hatten.*

## **4. Zähler statt Testimonials**

*Die meisten Testimonials sind gefälscht. Die Leute trauen Testimonials schon lange nicht mehr. Diese Zeiten sind endgültig vorbei. Was aber definitiv zieht ist der Social Proof. Wenn Sie einen Zähler eingebaut haben der die Anzahl Menschen anzeigt die das Produkt schon gekauft haben, oder auch die Anzahl Menschen die sich in diesen Newsletter eingetragen haben, erzeugt das bei Ihren Besuchern eine Sogwirkung.*

## **5. Rufen Sie zum Handeln auf**

*Die unverständlicherweise am meiste ignorierte Regel überhaupt. Sie müssen dem Kunden nachdem Sie ihn weichgekocht haben sagen was er tun muss. Ein Aufruf zum Handeln muss her. Sei es jetzt ein Eintrag in die Liste oder ein Klick auf den Jetzt Kaufen Button.*

## **6. Arbeiten Sie mit Verknappung**

*Machen Sie Ihrem Interessenten klar, dass Sie nicht ewig auf ihn warten werden. Dass Ihr Angebot vielleicht schon morgen weg sein könnte. Und damit sprechen Sie bereits wieder einen sehr mächtigen Trigger an. Die Angst etwas zu verpassen.*

## **7. Stellen Sie den Kundennutzen in den Vordergrund und nicht das Produkt an sich**

*Schon Henry Ford hat gesagt, „Der Kunde möchte keinen Bohrer, er möchte ein Loch in der Wand haben“. Eine der 4 Grundfragen die Sie beantworten können müssen ist, was für den Kunden drin ist. Wenn Sie diese Frage nicht beantworten können dann werden Sie auch nichts verkaufen.*

*Sie haben zum Beispiel ein Ebook oder einen Video Kurs wie Sie Kopfschmerzen in kürzester Zeit und auf natürliche Weise wegbringen. Wie wäre da wohl ein geeigneter Werbetext?*

### **Werden Sie Ihre Kopfschmerzen los**

*Na toll da geh ich doch gleich in die Apotheke und hol mir eine Berufen Tablette*

### **Wie Sie Ihre Kopfschmerzen auf natürliche Weise loswerden.**

*Schon besser. Eigentlich möchte ich die Chemie Multis eh nicht noch reicher machen und davon abgesehen möchte ich meinem Luxuskörper nicht ständig mit der Chemiekeule kommen. Aber geht das denn auch schnell?*

### **Wie Sie Ihre Kopfschmerzen auf natürliche Weise loswerden. Und das in weniger als 5 Minuten.**

*Cool wirklich. Eine Null Chemie Lösung die auch noch schnell ist. Also wenn ich jetzt Kopfschmerzen hätte oder ich weiß, dass ich oft daran leide würde ich jetzt definitiv kaufen.*

*Sie sehen, es ist gar nicht so schwer einen Werbetext mit Magnetwirkung zu schreiben*

**Bonus Tipp:**

Wenn Sie Emails schreiben an Ihre Liste oder an potentielle Interessenten dann halten Sie es kurz und knackig.

Heutzutage hat einfach keiner mehr die Zeit ellenlange Mails zu lesen. Email ist ein eher hektisches Medium.

Heben Sie sich das ruhig für Ihre Verkaufsseiten auf. Unter anderem belohnt Google seit dem Pinguin Update Webseiten die längeren Verweilzeiten aufweisen mit einem besseren Ranking.

*Viel Erfolg Gottfried*

## Wie Sie dieses Produkt nutzen

Es ist ganz einfach. Schließlich sollten diese Texte auf jedwedem Thema und jede Nische oder Mikronische adaptierbar sein.

### Hier sind einige Beispiele für die Überschriften und deren Anwendung

<Anzahl.> leistungsstarke Methoden für <Person> die <Vorteil/Nutzen> wollen

#### **5 leistungsstarke Methoden für junge Männer die sich ein Sixpack aufbauen wollen**

<Anzahl.> sofort funktionierende Methoden

#### **10 sofort funktionierende Methoden**

<Anzahl.> Wege zu <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>

#### **<10> Wege zu <Reichtum> und <mehr Zufriedenheit>**

Die Kunst des <Vorteil/Nutzen>

#### **Die Kunst des Verführers**

<Anzahl.> neue Tipps <Ziel> zu werden/bekommen innert <Zeitraumen>

#### **5 neue Tipps ein Superstar zu werden/bekommen innert wenigen Wochen**

Lassen Sie Ihre \_\_\_\_\_ explodieren

### **Lassen Sie Ihre Liste explodieren**

*Alles klar? Also los geht's*

## Überschriften

**Wenn Sie das nicht beherrschen, können Sie den Rest des Verkaufsbriefes auch gleich vergessen, weil die Überschrift das erste (oder auch das letzte) ist was jemand auf Ihrer Seite sieht. Mit einer kräftigen Auswahl von Überschriften werden Sie in der Lage sein den Blick Ihres Interessenten einzufangen, und der restliche Verkaufsbrief vollbringt seine Magie!**

1. <Anzahl.> leistungsstarke Methoden für <Person> die <Vorteil/Nutzen> wollen
2. <Anzahl.> sofort funktionierende Methoden
3. <Anzahl.> Wege zu <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>
4. <Anzahl.> Wege zu <Ziel> in <Zeitraumen>
5. Bauen Sie das beste <Ziel>
6. Beenden Sie Ihren schlimmsten Alptraum mit <Anzahl.> todsicheren Methoden zu/zum <Vorteil/Nutzen>
7. Beenden Sie Ihren schlimmsten Alptraum mit <Anzahl.> todsicheren Methoden zu/zum <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> in den nächsten <Zeitraumen>
8. <Anzahl.> Geheimnisse die nur die Schlaunen kennen
9. <Anzahl.> Missverständnisse über <Problem>
10. <Anzahl.> Missverständnisse über <Ziel>
11. <Anzahl.> Missverständnisse über <Vorteil/Nutzen>
12. Steigern Sie Ihr <Ziel> auf 5 Mal
13. <Anzahl.> Geheimnisse zu <Ziel>
14. Wahrheiten über <Problem> die Sie nie realisiert haben
15. Die Wahrheit über <Vorteil/Nutzen>
16. Die Kunst des <Vorteil/Nutzen>
17. Sofortige Steigerung zu Ihrem <Ziel>
18. Entwickeln Sie das Potential zu/zum <Ziel> in Ihnen in 2 Wochen
19. <Anzahl.> wichtige Tipps die Ihnen erlauben <Ziel> zu sein
20. Entdecken Sie den Pfad zum <Ziel>
21. Entdecken Sie die Wahrheiten von <Vorteil/Nutzen>
22. Entdecken Sie die Geheimnisse von <Problem> und überwinden Sie sie
23. Entdecken Sie die <Anzahl.> einfache Tipps die mir mit <Alter> ein 6-stelliges Einkommen gebracht haben
24. Finden Sie die <Anzahl.> einfache Schritte heraus die mir erlaubten ein sechsstelliges Einkommen in <Zeitraumen> zu machen

25. Finden Sie die <Anzahl.> einfache Schritte heraus die mir erlaubten ein sechsstelliges im <Alter> zu machen
26. Die Wahrheit über <Vorteil/Nutzen>
27. Die Wahrheit über <Problem> von dem Sie bis heute ferngehalten werden
28. Stellen Sie sich vor Sie können <Ziel> erreichen in 2 Wochen
29. Stellen Sie sich vor Sie können <Vorteil/Nutzen> in nur <Zeitraumen>
30. Stellen Sie sich vor Sie können <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>
31. Endlich werden Sie herausfinden wie Sie <Vorteil/Nutzen>
32. Endlich werden Sie herausfinden wie Sie <Vorteil/Nutzen> und <Ziel> in <Zeitraumen>
33. <Anzahl.> neue Tipps zu <Vorteil/Nutzen>
34. <Anzahl.> neue Tipps <Problem> zu überwinden
35. <Anzahl.> neue Tipps <Ziel> zu werden/bekommen innert <Zeitraumen>
36. Bauen Sie Ihr <Ziel> während der Rezession auf
37. Nutzen Sie das Geheimnis zu <Vorteil/Nutzen>
38. Nutzen Sie das Geheimnis zu <Vorteil/Nutzen> und <Ziel> innert der nächsten Minute
39. Wie Sie Ihr Leben verwandeln können mit <Vorteil/Nutzen>
40. Wie Sie Ihr Leben um 180 Grad wenden können mit <Vorteil/Nutzen>
41. Wie Sie Ihr Leben gleich jetzt um 180 Grad wenden können mit <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>?
42. <Anzahl.> kostenlose <Vorteil/Nutzen> die Ihnen erlauben zu <Ziel>
43. Wie Sie mühelos <Ziel>
44. Wie Sie mühelos <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> in <Zeitraumen>
45. Meistern Sie die <Anzahl.> Wege zu/zum <Ziel>
46. Meistern Sie die <Anzahl.> Wege zum <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> in nur <Zeitraumen>
47. Der beste Weg zu <Ziel>
48. Der beste Weg zu <Ziel> und <Vorteil/Nutzen>
49. Wie Sie <Problem> stoppen mit Anzahl von Schritten>
50. Wie Sie <Problem> stoppen mit <Anzahl. Schritte> in <Zeitraumen>
51. Ihre Abkürzung <Vorteil/Nutzen> zu gewinnen
52. Ihre Abkürzung zu <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> in <Zeitraumen>
53. Ihre Abkürzung um Ihr <Problem> zum <Ziel> zu machen
54. Begegnen Sie <Anzahl. Schritte> zu/zum <Ziel>
55. Begegnen Sie dem leichtesten und einfachsten Weg zu/zum <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>
56. Begegnen Sie den <Anzahl.> Methoden die Sie sofort nutzen können um <Vorteil/Nutzen>

57. Wir kündigen <Anzahl. Wege> an die Sie <Vorteil/Nutzen> können
58. Wir kündigen <Anzahl. Wege> an die Sie einfach <Vorteil/Nutzen> können und <Ziel>
59. Wir kündigen an <Anzahl. Wege> die Sie <Vorteil/Nutzen> können und <Ziel> innert <Zeitraumen>
60. <Anzahl.> Typen von verschiedenen Methoden die Sie <Vorteil/Nutzen> können
61. <Anzahl.> Typen von verschiedenen Methoden die Sie <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> können in <Zeitraumen>
62. Entriegeln Sie die <Anzahl.> Geheimnisse zu <Vorteil/Nutzen>
63. Entriegeln Sie die <Anzahl.> Geheimnisse zu <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> in nur <Zeitraumen>
64. Die Top <Anzahl.> Gründe zu <Problem>
65. Die Top <Anzahl. Schritte> zu <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>
66. Die Top <Anzahl. Schritte> zu <Vorteil/Nutzen> und <Ziel> mit <Zeitraumen>
67. Sollten Sie noch weitermachen bis <Ziel>?
68. Beste <Anzahl.> Sofort Tipps für <Person> zu <Ziel>
69. Wie Sie <Ziel>?
70. Schützen Sie sich selbst vor <Problem>?
71. Suchen Sie nach <Vorteil/Nutzen>? Lesen Sie einfach weiter
72. Verbessern Sie den <Vorteil/Nutzen> für <Person>
73. Der Aufstieg von <Vorteil/Nutzen> und <Ziel>
74. <Vorteil/Nutzen> Grundlagen
75. <Ziel> Grundlagen
76. Top Gelegenheiten zu <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> durch <Zeitraumen>
77. Was tun und was lassen bei <Ziel>
78. <Ziel> und die Wichtigkeit davon
79. <Vorteil/Nutzen> und die Wichtigkeit davon
80. Günstigster Weg zu <Vorteil/Nutzen>
81. Günstigster Weg zu <Ziel> und <Vorteil/Nutzen>
82. Die Grundlagen, wenn es um <Ziel> geht
83. Die <Anzahl.> grundlegenden Tipps, wenn es um <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> geht
84. <Anzahl.> Extra <Ziel> Ideen
85. <Anzahl.> Schritte die zu <Vorteil/Nutzen> führen
86. <Anzahl.> Schritte die zum <Ziel> führen
87. <Anzahl.> Gründe weshalb sie <Vorteil/Nutzen> brauchen
88. <Anzahl.> Gründe weshalb Sie <Ziel> und <Vorteil/Nutzen> müssen



89. <Anzahl.> Durchbruch in <Vorteil/Nutzen>
90. <Anzahl.> Durchbruch in <Ziel> und <Vorteil/Nutzen>
91. Eine Vorstellung zu <Vorteil/Nutzen>
92. Eine Vorstellung zu <Ziel> und <Vorteil/Nutzen>
93. <Anzahl.> kreative Ideen zu <Ziel>
94. Warum Sie nicht <Vorteil/Nutzen>
95. <Anzahl.> Anleitungen zu erfolgreichem <Ziel>
96. <Anzahl.> rasiermesserscharfe Anleitungen für <Ziel> und <Vorteil/Nutzen>
97. <Anzahl.> Wahrheiten über <Ziel> die Sie wissen sollten
98. Ein Geheimnis, dass sie Ihnen niemals erzählen werden
99. Fangen Sie an zu <Ziel> nur mit einem kleinen Budget.
100. Das größte Geheimnis das Ihren <Ziel> Erfolg festigen wird

## **Vorteile und Nutzen**

**Für jeden Kunden, heißt es immer 'WIIFM' was so viel bedeutet wie "Was ist drin für mich"? Zeigen Sie, dass Sie es in Ihrem Geschäft ernst meinen indem Sie die Vorteile auf verschiedene Weise umreißen.**

101. Nie vorher erschienen
102. Neu gestartet
103. Die neuesten \_\_\_\_\_
104. Heiß!
105. Rauchend heiß!
106. des Jahres
107. Einer/Eines von seiner Art
108. Nicht aufbereitet oder von anderswo wiederverwertet
109. Der/Die/Das erste seiner Art
110. Warum mehr bezahlen?
111. Mehr für weniger
112. Sichern Sie sich heute Ihre Kopie für nur € \_\_\_\_\_
113. Handeln Sie jetzt so lange es noch zum tiefsten Preis ist
114. Umwerfender Verkauf!
115. Lassen Sie Ihre \_\_\_\_\_ explodieren
116. Steigern Sie Ihre Gewinne
117. Reduzieren Sie Ihr/ Ihre \_\_\_\_\_
118. Verdoppeln /Verdreifachen / Vervierfachen Sie Ihre Gewinne
119. Lassen Sie Ihre Verkaufszahlen in den Himmel schießen!
120. Sehen Sie zu wie Ihre Gewinnmarge durch die Decke geht!
121. Können €1000 extra im Monat helfen Ihren Lebensstil zu verbessern?
122. Werden Sie eine \_\_\_\_\_ Maschine

- I23. Fügen Sie sofort einen neuen Einkommensstrom hinzu
- I24. Steigern Sie Ihre \_\_\_\_\_ heute Nacht
- I25. Schritt für Schritt Formel um Ihr \_\_\_\_\_ zu machen
- I26. Werden Sie Bezahlt für \_\_\_\_\_
- I27. Freiheit
- I28. ausschließlich auf Autopilot
- I29. Füllen Sie Ihre Taschen mit ...
- I30. Erschwinglich
- I31. Niedrigkosten
- I32. Erhalten Sie alles für den Preis von einem
- I33. Mehrwert für Ihr Geld
- I34. Sparen Sie Zeit bei \_\_\_\_\_
- I35. Ich respektiere Ihre Zeit also fasse ich mich kurz und komme gleich zur Sache
- I36. Dieser geht aufs Haus
- I37. Null Kosten
- I38. Ohne Belastung
- I39. Hier ist ein Geschenk für Sie , einfach für \_\_\_\_\_
- I40. Als einen Bonus Anreiz, erhalten Sie \_\_\_\_\_ für nur \_\_\_\_\_
- I41. Dies ist ein Wert von € \_\_\_\_\_ Es gehört Ihnen KOSTENLOS
- I42. Ich hätte es leicht für € \_\_\_\_\_ verkaufen können aber nur für eine begrenzte Zeit, ist es für Sie KOSTENLOS
- I43. Bonus!
- I44. Ich verschenke \_\_\_\_\_
- I45. Kein Aufpreis
- I46. Keine zusätzlichen Kosten
- I47. Ich werfe auch \_\_\_\_\_ ein
- I48. Wenn Sie jetzt handeln, bekommen Sie auch \_\_\_\_\_
- I49. Aber das ist nicht alles Sie bekommen auch \_\_\_\_\_
- I50. Ich hebe mir das Beste bis zuletzt auf
- I51. Sagen Sie Auf Wiedersehen zu frustrierenden \_\_\_\_\_
- I52. Lassen Sie uns die ganze Arbeit machen damit Sie es nicht tun müssen
- I53. Feuern Sie Ihren Boss
- I54. Zahlen Sie Ihre Rechnungen rechtzeitig
- I55. Arbeiten Sie zu jeder Zeit und wo immer Sie wollen.
- I56. Wenn \_\_\_\_\_ kein Problem ist, was wollen Sie tun?
- I57. Mit einem Augenzwinkern
- I58. Sofort
- I59. Schneller als Sie \_\_\_\_\_ sagen können
- I60. Starten Sie in dieser Sekunde, Sie können \_\_\_\_\_
- I61. Kinderleicht
- I62. Sie müssen kein Raketenwissenschaftler sein
- I63. in nur Sekunden / Minuten
- I64. Es ist sehr viel einfacher als Sie denken
- I65. gerade einfacher geworden
- I66. Sogar wenn Sie gar nichts wissen über/von \_\_\_\_\_
- I67. Wahrscheinlich hätten Sie nicht gedacht, dass es so einfach ist
- I68. Sogar wenn Sie ein Neuling sind

- 169. Im Handumdrehen
- 170. Immens
- 171. Massiv
- 172. Sammlung von \_\_\_\_\_
- 173. Zeit getestet
- 174. Bewiesen
- 175. Sorgfältig getestet
- 176. \_\_\_\_\_ resistent
- 177. Aufregend
- 178. Umwerfend/Verblüffend
- 179. Brodelnd heiß
- 180. Premium
- 181. Wir haben nur das/die/den besten/beste \_\_\_\_\_ genutzt
- 182. Weithin anerkannt \_\_\_\_\_
- 183. Gehören Sie zu den Reihen der \_\_\_\_\_
- 184. Renommiert
- 185. Nur für wenige
- 186. Sie sind der Grund weshalb wir im Geschäft sind
- 187. Warum sogar "Anfänger" in der Lage sind .... zu nutzen
- 188. Wie Sie das Geheimnis von \_\_\_\_\_ zu \_\_\_\_\_
- 189. Das grundlegende Geheimnis von \_\_\_\_\_
- 190. Wie Sie \_\_\_\_\_ leicht abziehen
- 191. Wieso es tatsächlich einfacher (und einträglicher) ist zu \_\_\_\_\_
- 192. Wie Sie bessere (und schnellere) Ergebnisse erzielen als \_\_\_\_\_
- 193. Eine drecksbilliger, einfache Selbsthilfe \_\_\_\_\_ die Ihnen \_\_\_\_\_ gibt
- 194. Wie Sie die peinlichen Fehler die sie schon erlebt haben \_\_\_\_\_ machen, wenn \_\_\_\_\_
- 195. Des "faulen Mannes" \_\_\_\_\_ Methode zu/zum \_\_\_\_\_
- 196. Geheime "2Minuten" \_\_\_\_\_ Techniken (das ist alles was es braucht!) die

## **Bombastische Blog Post**

**Betreffzeilen Genauso wie die Titel bei den Artikeln, fällt auch der Blogging Apfel nicht weit vom Stamm. Sie brauchen Blog Post Betreffzeilen die die Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Die Besucher und die Suchmaschinen werden es ebenfalls aufgreifen.**

- 201. <Anzahl.> Schritte zu/zum <Nutzen> sein
- 202. <Anzahl.> wichtige Werkzeuge zum/zu <Ziel>
- 203. Top <Anzahl.> Tatsachen über <Nutzen>
- 204. Mythen über <Ziel>
- 205. Der #1 Mythos über <Nutzen>
- 206. Der #1 Mythos über <Problem>
- 207. <Anzahl.> Regeln um <Ziel> zu kontrollieren

208. <Anzahl.> Tipps um <Ziel/Nutzen>
209. <Anzahl.> sichere Gewinnmethoden zum <Ziel>
210. <Anzahl.> Strategien die ich aus<Nutzen> lernte
211. Die <Anzahl.> verschiedenen Wege zu/zum/zur <Ziel>
212. Simple <Anzahl.> Methoden zum/zu/zur <Ziel>
213. Für jene mit dem brennenden Wunsch: <Nutzen>
214. <Anzahl.> grundlegende Fähigkeiten die <jemand> lernen sollte
215. Machen Sie eine Gewohnheit aus<Nutzen> und <Ziel>
216. Das <Problem> das uns zerquetscht
217. Ihre Top <Anzahl.> Fragen über <Problem>, beantwortet
218. Ihre Top <Anzahl.> Suchen über <Nutzen>, beantwortet
219. Ihre Top <Anzahl.> Verwirrungen über <Ziel>, geklärt
220. Löst Ihr <Problem> mit <Anlass>
221. Wie Sie das<Problem> angehen?
222. Wie sie den <Nutzen> haben?
223. Wie Sie den besten <Ziel> und <Nutzen> in <Zeitraumen>
224. Die <Ziel> Herausforderung Ihr <Problem> in <Zeitraumen> zu verwandeln
225. Eine kompakte Anleitung zu <Nutzen>
226. Eine komplette Anleitung wie Sie aus Ihrem <Problem> Ihr <Ziel> machen
227. Die wesentlichen <Ziel> Gewohnheiten
228. <Anzahl.> Tipps um <Problem> Gewohnheiten zu bekämpfen
229. 100 Tage zum <Ziel>
230. Die geheime Regel beim Ändern von <Nutzen>
231. <Anzahl.> einfache Schritte zu/zum <Ziel> aus jeder Leidenschaft
232. <Anzahl.> einfache Prinzipien <Ziel> zu werden
233. <Anzahl.> einfache Prinzipien für zu/zum <Nutzen> und <Ziel>
234. Die <Anzahl.> Gewohnheiten des <Nutzen>
235. Das Dumme an <Problem>
236. Die Regeln von <Ziel>
237. Wie ich mein Leben verändert haben mit <Anzahl Schritte>
238. <Anzahl.> kleine Dinge die <Ziel> leichtmachen
239. Werden Sie ein Gott des <Ziel>
240. Werden Sie ein Gott des <Nutzen> Lernens
241. Wie Sie mehr <Nutzen> zum <Ziel> Anleitung
242. Der/Die/ Das <Nutzen> das Ihr Leben verändern wird
243. <Anzahl.> Methoden um <Problem> zum <Ziel> zu führen
244. <Anzahl.> Abkürzungen um Ihr <Ziel> zu finden
245. Beste <Problem> Tipps schlechthin
246. <Anzahl.> klare Gründe für <Nutzen>
247. <Anzahl.> klare Gründe zum <Ziel> und <Nutzen> in <Zeitraumen>
248. Die <Anzahl.> Prinzipien eines <Nutzen>
249. Die erstaunliche Macht des <Ziel> sein
250. Das Tao von <Nutzen>
251. Die <Anzahl.> Produktivitätstipps eines <Nutzen> Meisters
252. <Anzahl.> simple <Nutzen> Grundlagen
253. Wenn Willenskraft über <Problem> triumphiert

254. Einfache tägliche Gewohnheiten um Ihre Leidenschaft zum <Ziel> zu bringen
255. Mühelos <Nutzen>
256. Mühelos <Ziel>
257. Wie Sie zu jeder Zeit <Ziel> sind
258. <Anzahl.> Lebenslektionen von einer zögerlichen <Person>
259. <Anzahl.> <Nutzen> Lektionen für <Person>
260. <Ziel>: <Anzahl.> Ideen für mehr <Nutzen>
261. Endlich, die Wahrheit über <Nutzen>
262. Endlich, die Wahrheit über <Problem>
263. Simple <Ziel> und <Nutzen> für faule Menschen
264. Wie sie <Ziel> sind in jedem Alter
265. Der Mythos von/über <Ziel>
266. <Anzahl.> einfache Tipps um mit <Problem> Menschen umzugehen 67.  
Die wirklich einfache Methode um <Nutzen> zu bekommen
268. Die wirklich einfache Methode zu <Ziel> und <Nutzen> in <Zeitraumen>
269. Fangen Sie an vom <Problem> zum <Ziel>
270. Der kleine Ansatz zum <Ziel>
271. <Anzahl.> der Lektionen die ich in <Anzahl.> Jahren gelernt habe
272. Brechen Sie aus von <Problem>
273. Die kleine Anleitung zum <Problem>
274. Umgeben Sie sich mit <Ziel> Menschen
275. <Anzahl.> Aufmerksamkeitsrituale zum <Ziel>
276. <Anzahl.> Aufmerksamkeitsrituale zum/zu <Nutzen>
277. Das einfachste Heilmittel für <Problem>
278. <Nutzen>: Wie Sie <Ziel>
279. Sie können kein perfektes <Ziel> finden? Machen Sie Ihr eigenes
280. <Benennen/Auftreten> wie <Person>: Der erste Schritt zu/zum <Ziel>
281. <Ziel> sind einfach
282. Die Spirale der/des <Ziel>
283. <Anzahl.> schnelle Tipps um <Problem> zu erkennen
284. Das kleine Buch der <Problem> Heilmittel
285. Die Anleitung für Minimalisten zum <Ziel>: Das mindeste was Sie wissen müssen um anzufangen
286. Die Wichtigkeit den <Nutzen> zu Genießen
287. Wie Sie <Ziel> sind und immer noch <Nutzen>
288. <Anzahl.> kreative Wege wie Sie vermeiden <Problem> zu werden
289. Die absolute Anfänger Anleitung zu <Nutzen>
290. Die absolute Anfänger Anleitung zu <Ziel> und <Nutzen> in <Zeitraumen>
291. Die vollständige Anfänger Anleitung zum/zu <Ziel>
292. Die Elemente von <Ziel>
293. <Anzahl.> Wege für <Person> <Problem> zu vermeiden und <Nutzen>
294. <Anzahl.> Methoden um <Problem> zu vermeiden
295. Der ultimative Minimalist: <Anzahl.> leistungsstarke Lektionen die Sie von <Bekannte Person> lernen können
296. Wie Sie die Kunst des <Ziel> meistern

- 297. Wie ich <Ziel> wurde in nur einem Tag
- 298. Wie Sie <Ziel>, sind mit weniger als <Anzahl Worte>
- 299. Erstaunliches neues Ebook über <Nutzen>
- 300. Die absolute <Ziel> Anleitung

## **Bonusse**

**Jeder liebt es, wenn er etwas dazu bekommt. Finden Sie Hunderte von Wegen zu sagen 'Ich liebe Dich' Indem Sie Ihren Kunden Geschenke anbieten die ihnen das Wasser im Mund zusammenlaufen lassen.**

- 301. Wenn Sie JETZT kaufen, werde ich Ihnen einen weiteren geheimen Bonus schicken als Zeichen meiner Wertschätzung.
- 302. Sie werden diese Boni nirgendwo sonst mehr finden!
- 303. Diese Boni werden Ihren Fortschritt zu \_\_\_\_\_ begrüßen
- 304. Wir wissen, dass Sie sich nicht auf weniger einlassen, daher bieten wir Ihnen einen unwiderstehlichen Bonus an!
- 305. Wer sonst noch möchte diese Boni im Wert von €10,000?
- 306. Ich verkaufe dies für €197 aber Sie bekommen es heute KOSTENLOS!
- 307. Sie werden diese erstaunlichen Boni erhalten, wenn Sie bis Mitternacht kaufen!
- 308. Wir kündigen einen Spezialbonus an für die ersten 5 Kunden!
- 309. Ich habe gerade €300 Boni nur für 30 Kunden hinzugefügt!
- 310. Wenn Sie von unseren Konkurrenten kaufen dann, dann verpassen Sie diese großartigen Boni
- 311. Großes Schnäppchen mit diesen Killer Boni!
- 312. Beeilen Sie sich, nur noch 3 Boni übrig. Lassen Sie sich das nicht entgehen!
- 313. Das ist Ihre letzte Chance sich diese ins Auge stechenden Boni zu holen
- 314. Vertrauen Sie mir, diese Boni werden Sie ANMACHEN!
- 315. Ich weiß Sie werden unser Bonus Angebot nicht verpassen!
- 316. Sagen Sie "Ja" zu unseren Boni?
- 317. Wenn Sie ernsthaft daran interessiert sind unser Produkt zu kaufen werde ich Ihnen diesen €200 Bonus schenken.
- 318. Wichtig! Dieses Angebot ist nur 24 Stunden gültig!
- 319. Das ist Ihre letzte Chance um sich Ihren Bonus zu schnappen
- 320. Beeilen Sie sich für diese Boni
- 321. Gute Neuigkeiten! Wir haben uns entschieden diese Boni wegzuwerfen
- 322. Würde sich gerne jemand diese massiven Boni herunterladen?
- 323. Niemand bietet so ein großes Bonuspaket an wie wir es tun
- 324. Jeder ist so aufgeregt wegen unserem fantastischen Bonus Angebot
- 325. Super Bonus für tolle Kunden wie Sie!
- 326. Eigentlich sollten Sie €500 extra zahlen für diese Boni! Aber heute ist es KOSTENLOS!
- 327. Erhalten Sie dieses fabelhafte Bonus Schnäppchen, wenn Sie sich zu unserer Premium Mitgliedschaft anmelden
- 328. Ich verschenke mein sich am besten verkaufendes Produkt für absolut Null Kosten

- 329.** Wir bieten unseren Kunden Mehrwert an mit diesem gigantischen Bonus Angebot!
- 330.** Wir wollen sicherstellen, dass Sie mehr für Ihren Dollar bekommen; daher haben wir dieses vergrößerte Bonuspaket hinzugefügt!
- 331.** Mit einem großartigen Produkt, kommt ein großartiger Bonus! BESTELLEN SIE JETZT!
- 332.** Das ist nicht alles! Sie bekommen einen extra € \_\_\_\_ Wert an Bonus, wenn Sie heute BESTELLEN!
- 333.** Wenn das nicht genug ist, wir schenken Ihnen diesen unglaublichen Bonus
- 334.** Hier haben Sie es: Ein zeitlich limitiertes Bonus Angebot läuft in 24 Stunden ab!
- 335.** Um Ihr Leben einfacher zu machen, haben wir diese einsatzbereiten \_\_\_\_ als einen Bonus miteingeschlossen!
- 336.** Wenn Sie es vorziehen dieses Produkt ohne unsere verrückten Boni zu kaufen, dann kaufen Sie es bitte von unserer Konkurrenz!
- 337.** Sie können diese Boni sofort herunterladen, wenn Sie uns jetzt beitreten!
- 338.** Wären Sie interessiert, wenn ich 5 Extra Boni hinzufüge?
- 339.** Dies ist kein weiteres blechernes Bonus Paket! Sie bekommen einen WIRKLICHEN Mehrwert von diesem Angebot!
- 340.** Dieser geht aufs Haus
- 341.** Zu keinen Mehrkosten
- 342.** Für Sie KOSTENLOS ...
- 343.** Wir verschenken...
- 344.** Alles für Sie zum behalten
- 345.** Ein Geschenk für Sie fürs Anmelden
- 346.** Null Kosten
- 347.** Kostenfrei
- 348.** Hier ist ein Geschenk für Sie, einfach für \_\_\_\_\_
- 349.** Als einen Bonus Anreiz erhalten Sie \_\_\_\_\_ nur für \_\_\_\_\_
- 350.** Dies ist ein € \_\_\_\_\_ Wert Es gehört Ihnen KOSTENLOS
- 351.** Ich hätte das leicht für € \_\_\_\_\_ verkaufen können aber nur für eine begrenzte Zeit, ist es für Sie KOSTENLÖS
- 352.** Bonus!
- 353.** Dieser geht auf uns!
- 354.** Es gehört Ihnen KOSTENLOS nur dafür, dass Sie "Ja" sagen zu/zum....
- 355.** Behalten Sie es, Nutzen Sie es, Genießen Sie es!
- 356.** Kostenlos
- 357.** Ich verschenke \_\_\_\_\_
- 358.** Ich werfe auch \_\_\_\_\_ ein
- 359.** Es ist unsere Art Ihnen "Danke" zu sagen
- 360.** Wenn Sie jetzt handeln, bekommen Sie auch \_\_\_\_\_
- 361.** Aber das ist nicht alles. Sie bekommen auch \_\_\_\_\_
- 362.** Ich hebe mir das Beste bis zuletzt auf
- 363.** Inbegriffen in diesem Paket ist \_\_\_\_\_
- 364.** €0.00
- 365.** Es gehört Ihnen KOSTENLOS
- 366.** Verschenken

367. Wenn Sie jetzt handeln bekommen Sie auch 68. Ohne zusätzliche Kosten
369. Kein Aufpreis
370. Hier sind Ihre Prämien
371. Ich belohne Sie mit \_\_\_\_\_ wenn Sie jetzt handeln
372. Sie bekommen auch
373. Innerhalb des Mitgliederbereiches habe ich auch miteingeschlossen
374. Hier ist alles was Sie bekommen werden...
375. Das hätte Sie € \_\_\_\_\_ gekostet, wenn Sie versucht hätten zu \_\_\_\_\_ 76. Für nur € \_\_\_\_\_ das ist gestohlen und Sie erhalten auch \_\_\_\_\_ KOSTENLOS
377. Ich habe keine Absicht Ihnen heute € \_\_\_\_\_ zu belasten
378. Sie werden auch 3 unglaubliche Quellen erhalten im Wert von mehr als hundert Euro... Für Sie KOSTENLOS!
379. BESTELLEN SIE JETZT und Sie bekommen die folgenden 4 KOSTENLOSEN Boni die mehr Geld wert sind als mein Ebook an sich!
380. Aber warten Sie... Es gibt mehr!
381. WARTEN SIE!! GROSSER BONUS...
382. Für eine SEHR KURZE ZEIT, werde ich etwas VERRÜCKTES tun!! Ich werde Ihnen ein KOSTENLOSES Exemplar geben von meiner ...
383. Heute für Sie KOSTENLOS wenn Sie \_\_\_\_\_ kaufen
384. Sie bekommen ALLES DAS.... und es ist noch nicht einmal Weihnachten!!
385. Das € \_\_\_\_\_ Bonus Paket
386. Dieses \_\_\_\_\_ beinhaltet 2 Boni damit Sie anfangen zu handeln
387. Ihr Spezial BONUS...
388. Hier sind Ihre Spezial PRÄMIEN
389. Nur um das Angebot zu versüßen, Ich würde Sie gerne bestechen mit diesen... (Anmerkung: Sie brauchen diese Boni NICHT damit diese Methode funktioniert!)
390. Zeitbeschränkter Bonus...
391. Unangekündigter Bonus... 92. Ein kostenloser unangekündigter Bonus für Sie zu NULL Kosten
393. Der Bonus ist meiner Meinung nach schon das ganze Programm wert
394. RIESEN ERSPARNISSE während Sie den Vorteil all dieser hinzugefügten Boni genießen...
395. 4 Boni Gesamtwert = € \_\_\_\_\_
396. Bonus von <Name> \_\_\_\_\_
397. KOSTENLOSER € \_\_\_\_\_ Bonus
398. Sie bekommen all diese Boni nur dafür, dass Sie heute noch handeln....
399. Ich biete Prämien von WIRKLICHEM WERT! Wenn Sie jetzt gerade etwas trinken. LESEN SIE NICHT WEITER bis Sie schlucken, denn Sie könnten alles herausprusten, wenn Sie es tun!
400. Unangekündigte Leckerbissen...

## **Hoch konvertierende Aufzählungszeichen.**

**Wenn Sie die Ideen Zeile für Zeile aufzeigen dann stellen Sie sicher, dass sie zählen.**



- 401.** Der/Die Das/ \_\_\_\_\_ von \_\_\_\_\_ allen von welchen Sie auf ihre eigenen \_\_\_\_\_ anpassen können Entdecken Sie den einfachsten und garantier testen den Sie \_\_\_\_\_ können für ihr \_\_\_\_\_ ein Leben lang genießen von \_\_\_\_\_!
- 402.** Die eine Fähigkeit die mich nach dem Verlust von €10,000 zu €2000 Gewinn an einem einzigen Tag ohne \_\_\_\_\_.
- 403.** Eine vollständige, tabulose, Schritt für Schritt Anleitung wie Sie mit geringstem Zeitaufwand \_\_\_\_\_ zusammensetzen. Ich werde Ihnen zeigen was zu tun ist, wie es zu tun ist, und wann Sie es tun.
- 404.** Ein vollständiger \_\_\_\_\_ Rückblick wie Sie \_\_\_\_\_ zusammenwerfen, \_\_\_\_\_ halten, und \_\_\_\_\_ mit dem geringsten Zeitaufwand. Ich werde Ihnen zeigen was zu tun ist, wie es zu tun ist, und wann Sie es tun. Denken Sie wieviel
- 405.** \_\_\_\_\_ das alleine könnte \_\_\_\_\_.
- 406.** Eine Liste von leistungsstarken Null Kosten oder Niedrigkosten Werkzeuge die Ihre Bemühungen zur Einkommensgenerierung auf Autopilot setzen! Kein Bedarf für superteure oder ausgefallene Software um ihre eigenen \_\_\_\_\_ aufzubauen!
- 407.** Die Wahrheit über \_\_\_\_\_, wöchentlich, etc. ob Ihr Ziel \_\_\_\_\_ oder \_\_\_\_\_.
- 408.** Warum \_\_\_\_\_, und \_\_\_\_\_ fast nichts damit zu tun haben \_\_\_\_\_ zu bekommen und \_\_\_\_\_.
- 409.** Wie Sie gearbeitet haben wie ein Uhrwerk für die 5, 10, 20, oder sogar 30 Jahre \_\_\_\_\_ machen ABER \_\_\_\_\_.
- 410.** Revolutionäre neue \_\_\_\_\_ die Sie nutzen können um einfach \_\_\_\_\_ von \_\_\_\_\_ im Schlaf zu generieren und wo Sie \_\_\_\_\_ werden können
- 411.** Wie Sie \_\_\_\_\_ im Web erstaunlich schnell- und \_\_\_\_\_
- 412.** Weshalb Sie nur einen Gehaltscheck weg sein könnten vom finanziellen Desaster!
- 413.** 5 Schritte die Sie gleich jetzt tun können um \_\_\_\_\_!
- 414.** Null in der lukrativsten \_\_\_\_\_ In Minuten.
- 415.** Erklären Sie Ihre Unabhängigkeit von Programmierern, wenn Sie entdecken wie Sie Ihr eigenes \_\_\_\_\_ aufsetzen können In Minuten und aktualisieren \_\_\_\_\_ In einem Blitz.
- 416.** Sie werden entdecken wie Sie \_\_\_\_\_ nutzen können um eine große Zahl von Kunden in Rekordzeit anzuziehen und welche FÜNF Techniken es Ihnen erlauben außerhalb der Masse zu stehen und erfolgreich das ganze Geschäft vor der Nase der billigen Offshore SEO Unternehmen an sich zu ziehen.
- 418.** Schieben Sie diese \_\_\_\_\_ vor Ihrem \_\_\_\_\_ und die Menschen fühlen sich gezwungen genau das zu tun was Sie wollen. Meistern Sie \_\_\_\_\_ emotionalen Auslöser die ihre \_\_\_\_\_ innerem \_\_\_\_\_ wecken werden.
- 419.** Wo Sie ein saftiges Teil von vielen €800,000 Nischenmärkten bekommen über die niemand etwas weiß. ...
- 420.** Wie sie mühelos \_\_\_\_\_ Anwendungen schaffen, auch wenn Sie KEINE Programmierkenntnisse haben
- 421.** Lassen Sie uns sagen Sie fangen gerade an, Sie haben €150 im Monat übrig um es in Ihr Geschäft zu stecken. Welchen Weg werden Sie damit einschlagen?
- 422.** Dominieren Sie Ihre/Ihren \_\_\_\_\_ mit \_\_\_\_\_ die \_\_\_\_\_ mit einem unsichtbaren Magnetfeld umgeben dem nur sehr wenige Menschen widerstehen können.
- 423.** Erfahren Sie das größte hypnotische Geheimnis das jemals enthüllt wurde – dies ist \_\_\_\_\_ das absolut unverzichtbar ist, wenn Sie in Ihrem \_\_\_\_\_ eintreten

- 424.** Nischen Brainstormen und eine Liste von 17 "verzweifelten Käufer" Worten die Sie nutzen, wenn Sie mit Google Ihre Nachforschungen anstellen...Nutzen Sie die automatisierte Methode die ich entwickelt habe. Sie wählen einfach wieviel Umsatz Sie verdienen wollen, kopieren und fügen einige Dinge ein, legen sich zurück und entspannen sich.
- 425.** Warum Sie niemals eine gemeinsame Pacht nutzen sollten für Ihr Vermögen!
- 426.** Besitzen Sie \_\_\_\_\_ verführerische \_\_\_\_\_ das die/den \_\_\_\_\_ direkt in ihre/ihren \_\_\_\_\_ . ziehen wird
- 427.** \_\_\_\_\_ versteckte Befehle die so gut sind, \_\_\_\_\_ werden nicht einmal wahrnehmen dass Sie sie insgeheim befehlen.
- 428.** Die erstaunlich einfachen Schritte die Sie jetzt nehmen müssen um zu vermeiden dass Sie Tausende von Euros bei \_\_\_\_\_ verschwenden
- 429.** Unnötig \_ Später an!
- 430.** 78% der SPITZE \_ haben GENAU dieselben Werte!
- 431.** Sie brauchen nicht Ihre eigenen \_ zu schaffen..
- 432.** Sie brauchen keine \_ zu schaffen!
- 433.** Wie Sie \_\_\_\_\_ Leute dazu bringen \_\_\_\_\_ für Sie in nur \_\_\_\_\_ ohne einen müden Cent auszugeben!
- 434.** Ein einfach aufzusetzendes, \_\_\_\_\_ für \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ zu ziehen wie Honig die Fliegen anzieht.
- 435.** Erfahren Sie \_\_\_\_\_ unvorhergesehene \_\_\_\_\_ die auf mysteriöse Weise \_\_\_\_\_ ohne dass es Ihre Interessenten wahrnehmen.
- 436.** Sie müssen keine Kundenlisten generieren ...
- 437.** Es ist ABSOLUT KEIN \_ dabei!
- 438.** Warum es sich AUSZÄHLT Geld zu verlieren um \_\_\_\_\_ zu erwerben ... und wie Sie \_ kontrollieren können – und warum Sie sogar \_\_\_\_\_ müssen!
- 439.** Wie Sie \_\_\_\_\_ nutzen, \_\_\_\_\_ oder eine Kombination von verschiedenen psychologischen Auslösern um Ihre \_\_\_\_\_ Ihrer bestehenden \_\_\_\_\_ zu verdoppeln
- 440.** Wie Sie \_ steigern um bis zu 3050%! 41. Das \_ DAS SICH IMMER als das fehlende Puzzleteil erweist für kämpfende \_...
- 441.** Sie haben eine GROSSE \_\_\_\_\_ die Ihnen richtig ins Gesicht starrt \_\_\_\_\_ ...erfahren Sie was es ist und \_\_\_\_\_ Wege es zu nutzen!
- 442.** Stellen Sie sich einmal die Größe Ihrer Optin Mailinglisten vor die Sie aufbauen können \_ wenn Sie sich an der Spitze Ihrer \_ heißesten \_\_\_\_\_ in Ihrer Nische...
- 443.** Der schnellste Weg alle anderen zu überholen und gleich direkt in die #1 rein zu springen \_ bevor Ihre Konkurrenz weiß was vorgeht.
- 444.** Brauchen Sie mehr Geld? Ausgefallen \_? Optimieren Sie einfach \_ , und lehnen Sie sich zurück wenn die Umsätze hereinfließen. Das ist Geld auf Bestellung!
- 445.** Wie Sie \_ beseitigen ohne \_ zu nutzen.
- 446.** Entfesseln Sie die natürliche Fähigkeit Ihres Körpers zu \_ von \_!
- 447.** Genießen Sie mehr Freizeit indem Sie \_ kennen, so wissen Sie genau \_\_\_\_\_.
- 448.** Zapfen Sie die Goldmine an von \_ indem Sie Google Daten aus einem Dutzend Ländern anschauen... alles mit \_ einem Klick auf den Knopf!
- 449.** Schlagen Sie Ihre Opposition in \_ und fangen Sie an Ihre eigenen \_ Gewinne zu verdienen in nur einigen kurzen Wochen wenn Sie die Geheimnisse dieser erfolgreichen Onpage SEO entdecken.

450. Spüren Sie die Freude wenn Sie Ihren Kontostand buchstäblich im Schlaf ansteigen sehen indem Sie lernen wie Sie einen ganzen Jahreswert an Inhalten bereit stellen und es dann einfach von selber laufen lassen!
451. Wenn Sie mehr Einkommen bei der Arbeit verdienen möchten, weniger arbeiten, und einen genussvollen Ruhestand, dann müssen Sie Einkommensströme schaffen die Ihr Eingreifen NICHT erforderlich machen
452. Erhalten Sie sofortigen Zugang zu \_ die erwiesenermaßen funktionieren
453. Verdienen Sie 100% die Gewinne und behalten Sie 100% der Kundenliste die Sie generieren
454. Nie wieder Sorgen machen müssen über \_, \_, \_ oder etwas Ähnliches
455. Welche \_ Seite hat über 400,000 einzigartige Besucher innerhalb von 3 Stunden gebracht?
456. Enthüllt! Die genauen \_ die nur fünf Minuten benötigen, die \_ gebracht haben
457. 15 Baby Schlaf Tricks die Sie noch nicht ausprobiert haben
458. Wie Sie sagen können dass er \_ ist
459. Automatisch \_\_\_\_\_ alle ihrer \_\_\_\_\_!
460. 20 Schönheit Schnäppchen für unter €10 Euro
461. Einfache Frauen die \_ anziehen—Was haben sie an sich?
462. Die zwei wichtigsten Ziele von \_! (nicht einer von 1000 in diesem Land hat eine Ahnung davon wie man " \_!")
463. Werden Sie glücklich Heben Sie die fünf Dinge aus die \_\_\_\_\_ \_
464. Versuchen Sie \_? Ein \_? Wie \_ helfen kann
465. Wie Sie dauerhaft \_ sperren " \_" ... so dass Sie niemals mehr wieder \_ sind
466. Sie kennen es nicht, aber Sie sind wahrscheinlich \_\_\_\_\_ (gleich jetzt!) Zehn Wege vom Sonntag – gleich unter Ihrer eigenen Nase. Erfahren Sie \_\_\_\_\_ größten \_\_\_\_\_. Sie sind nicht das was Sie denken. Es ist möglich dass Sie \_\_\_\_\_ in genau diesem Moment weil **Sie diese kritische Information nicht kennen.**
467. Wie Sie die "Anzeichen " von \_ lesen die dafür sterben würden Sie gleich jetzt zu bekommen! (Sie denken dass es offensichtlich ist, aber ich wette dass Sie blind für diese Signale sind. Lernen Sie nur dieses eine Geheimnis wie Sie "lesen" \_ wird Ihr " \_ Potential" durch die Decke gehen lassen!)
468. 185 Coole/Cooler \_
469. Schlechte/Schlechter \_? Sie können nicht \_? Es ist nicht Ihr Fehler – hier ist weshalb, Seite XX
470. Wie Sie entscheiden \_\_\_\_\_ für Ihre \_\_\_\_\_. Ich werde Ihnen zeigen wie ich \_\_\_\_\_ in einem \_\_\_\_\_ Zeitraum mit einer/einem \_\_\_\_\_ als ich getan hätte für \_\_\_\_\_ mit demselben \_
471. Das geheime Gewichtsverlust Gewürz
472. Wie sie die wirklich dummen Fehler \_ (und beinahe alle \_) machen mit ihren \_ und wie von einem mickrigen Einkommen zum Großverdiener werden!
473. Gebrochene \_ die neuen \_
474. 44 Dinge \_ tun sollten bevor sie \_
475. Die allerbeste Methode um/zu/zum/für \_
476. Eine schlaue Methode zu \_
477. Was \_ Ihnen nicht erzählen werden

- 478.** Wie Sie –finden ohne einen roten Cent auszugeben the \_ (mit den schnellsten und kaufwilligen \_) um Ihre Werbung auf der ganzen Welt laufen zu lassen
- 479.** Wie die drei grundlegenden \_\_\_\_\_ (Multimillion Euro) \_ auch genutzt werden können um den/das \_\_\_\_\_ zu steigern
- 480.** Wie Sie gekonnt den \_\_\_\_\_ ihres \_\_\_\_\_ eingeben so dass sie \_\_\_\_\_ werden.
- 481.** Wie Sie Platz in Ihrem Leben machen für \_\_\_\_\_. Wie Sie jeden/jede \_\_\_\_\_ verwandeln oder \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_ in Ihrem Leben
- 482.** Wie Sie automatisch \_\_\_\_\_ Tag für Tag ohne es überhaupt zu versuchen! DER beste Weg um ein \_\_\_\_\_ zu schaffen im Internet Monat für Monat!
- 483.** Wie jeder \_\_\_\_\_ kann zu \_\_\_\_\_.
- 484.** Geheimnis... wie Sie legal \_\_, \_\_, und verschieden \_ ohne dafür Geld ausgeben zu müssen
- 485.** Das \_\_\_\_\_ das Sie zu \_\_\_\_\_. bringt \_\_\_\_\_ schnell und einfach um das Wort heraus zu bekommen
- 486.** Wie Sie \_\_\_\_\_, ohne \_\_\_\_\_ oder \_\_\_\_\_. Nutzen Sie das \_\_\_\_\_, mehrere Unternehmer \_\_\_\_\_. Und einige von ihnen hatten noch nicht einmal \_\_\_\_\_!
- 487.** Wie Sie auf jede/jeden/jeder \_ zugehen und genau wissen was Sie sagen sollen damit sie \_ ohne auch nur einen Cent zu zahlen'.
- 488.** Wie Sie im geheimen \_\_\_\_\_ und es mit Ihren \_\_\_\_\_ füllen
- 489.** Erhalten Sie die absolut leistungsfähigste Form von \_\_\_\_\_ die Sie jemals entdeckt **haben.**
- 490.** Ein \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ zu verdienen \_\_\_\_\_ mehr von \_\_\_\_\_ durch \_\_\_\_\_!
- 491.** Der erfolgreichste Verkaufsbrief der jemals geschrieben wurde (nahezu eine Million Kopien wurden versandt) und was Sie daraus lernen können um mit dem Verkauf von Autos Millionen zu verdienen.
- 492.** Wie Sie \_\_\_\_\_ dazu kriegen alles zu geben beim Versuch Ihre \_\_\_\_\_ zu bewerben.
- 494.** Sind Ihre \_ gesund? Erfahren Sie Ihr Risiko
- 495.** Wie Sie Ihre erfolgreichen Angebote maximieren & und HORDEN von einfachem Taffic garantieren
- 496.** Der/Die/Das \_\_\_\_\_ das Sie in Ihre \_\_\_\_\_ einfügen sollten damit bestimmte Leute nicht **497.** Die einfache \_ Formel die jeder nutzen kann um ein \_ zu schaffen das die Arbeit erledigt.
- 498.** Wie Sie ein unwiderstehliches \_ strukturieren (Ein großartiges \_ mit einem durchschnittlichen Exemplar wird sich besser verkaufen als ein schlechtes Angebot mit einem großartigen Exemplar!)
- 499.** Wie Sie \_\_\_\_\_ gleich jetzt mit \_\_\_\_\_ Lassen Sie JEDE \_\_\_\_\_ mühelos \_\_\_\_\_ werden
- 500.** Wie Sie e \_\_\_\_\_ nehmen von \_\_\_\_\_ wie es die Profis machen!
- 501.** Nutzen Sie ein VERBLÜFFENDES Geheimnis das wenn es sauber angewendet wird in \_\_\_\_\_ resultiert.
- 502.** Eine einzigartige Strategie erstmals von einem Autohändler in Neuseeland die 10mal wirksamer ist als "teure" Plakatwerbung und ..... und 100 mal billiger!!!
- 503.** Entdecken Sie wie Sie \_\_\_\_\_ (und warum es Ihnen beim Durchbruch hilft den Sie nie für möglich gehalten hätten!) Werden Sie \_\_\_\_\_ los , so wie \_\_\_\_\_
- 504.** Spannen Sie das Geheimnis vor \_\_\_\_\_ für \_\_\_\_\_.

- 505.** Wir enthüllen eine \_ jene zu kontaktieren \_ die das Potential haben €10,000'de von Euros aus \_\_\_\_\_ zu generieren. Es ist offensichtlich aber fast niemand denkt jemals daran.
- 506.** Wie Sie garantieren dass Ihre \_\_\_\_\_ bemerkt wird gegenüber den Millionen verschiedenen \_\_\_\_\_ die heutzutage im Internet angeboten werden!
- 507.** Ein System um \_\_\_\_\_ auszuweiten Tag für Tag für \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, und \_\_\_\_\_ Warum die meisten Leute \_\_\_\_\_ sind in ihrer eigenen \_\_\_\_\_ und warum es \_\_\_\_\_ ist ! Finden Sie heraus wie Sie \_\_\_\_\_ vermeiden können und lernen Sie smarter zu arbeiten nicht härter!
- 508.** Lernen Sie das \_\_\_\_\_ zu manifestieren
- 509.** Zwei "Schnürsenkel Budget" \_ die Ihnen erlauben ehemals treue \_\_\_\_\_ zu "stehlen" \_ von Ihrem größten Konkurrenten. (Diese Techniken sind 100% legal... gerade noch!) **510.** Wie Sie in Ihre \_\_\_\_\_ einen dringenden Bedarf einflößen den sie in der Magengrube spüren können – und den Wunsch nach einer Auflösung die nur Ihr \_\_\_\_\_ oder \_\_\_\_\_ befriedigen kann
- 511.** Wie Sie aus \_\_\_\_\_ machen
- 512.** \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ ihren Weg zu \_\_\_\_\_ Wie Sie Ihre \_\_\_\_\_ stellen an \_\_\_\_\_
- 513.** Was "Marketing Inzest" ist, und wie es genauso krank ist wie realer Inzest!
- 514.** Finden Sie heraus \_\_\_\_\_, plus \_\_\_\_\_ andere Leute die \_\_\_\_\_ wollen \_\_\_\_\_ Undercover Techniken um zu entdecken was Ihre \_\_\_\_\_ WIRKLICH wollen in einem \_\_\_\_\_. Erfolgreich \_\_\_\_\_ jeder/jeden \_\_\_\_\_ ein spezielles \_\_\_\_\_ nutzen
- 515.** Wenn Sie fertig sind mit der automatisierten Methode sind Sie nur noch Minuten weg von einem stetigen Geldfluss jede Woche ..
- 516.** Die \_\_\_\_\_ populärsten Arten von \_ Deals. Sie haben wahrscheinlich nicht einmal an eine von diesen gedacht. Nutzen Sie \_\_\_\_\_ das Sie in den Zustand bringen wird ihre \_ zum Kauf zu überreden.
- 517.** Wo sie qualifizierte und zielgerichtete \_\_\_\_\_ finden – und wie Sie genau wissen was sie von Ihnen wollen. \_\_\_\_\_ Arten von Artikeln die jeder schreiben kann, ungeachtet der Schreiberfahrung oder Fähigkeit, fangen Sie heute an! Im Ernst, Jeder der einfache Anordnungen befolgen kann diese auch richtig ausführen.
- 518.** Wie Sie jeden \_ in jeder \_ in eine " \_ " wo Sie \_ können ohne \_!
- 519.** Wie Sie ERFOLGREICH werden wie in Ihren kühnsten Träumen \_ in fünf einfachen Schritten –
- 520.** Wir haben bereits darüber gesprochen warum \_\_\_\_\_ (oder sogar beschuldigt) ein Rezept für das Desaster ist.
- 521.** Wie Sie einen \_\_\_\_\_ Kandidaten aussuchen der Ihnen bestimmt helfen kann. Die Macht von \_\_\_\_\_ und wie Sie es jetzt bekommen können!
- 522.** Das wenig bekannte Geheimnis zu \_\_\_\_\_! Dies beinhaltet unsere \_\_\_\_\_ Formel, eine spezielle \_\_\_\_\_, und das eine Ding dass Sie \_\_\_\_\_ müssen auf dem \_\_\_\_\_ das den Unterschied machen könnte zwischen \_\_\_\_\_ oder \_\_\_\_\_!
- 523.** Plus, wir enthüllen einen geheimen Weg zu \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_ Tagen oder weniger! (Weniger als \_\_\_\_\_ % von \_\_\_\_\_ kennen diese geheime Taktik!)
- 524.** Was schreibt man auf eine kleine billige Postkarte das die Leute \_!
- 525.** Die größten Fehler die fast jeder \_\_\_\_\_ macht und wie sie beinahe sofort alle Chancen die Sie hatten für \_\_\_\_\_ ABTÖTET!
- 526.** Wie Sie ein gewinnbringendes \_\_\_\_\_ in jedem Geschäft und massive Gewinne schaffen

- 527.** Bekommen Sie \_\_\_\_\_ das \_\_\_\_\_ wird . Diese können angepasst werden für jede \_\_\_\_\_. Der #1 Schlüssel zu \_\_\_\_\_...ein absolutes Muss für jede/jeden \_\_\_\_\_...speziell für Sie!
- 528.** Erfahren Sie das ultimative Geheimnis zu \_\_\_\_\_ – dies ist ein diabolisches Prinzip von \_\_\_\_\_ das \_\_\_\_\_
- 529.** Erhalten Sie extreme Hoch Traffic Domain Namen mit diesem KOSTENLOSEN einfachen Werkzeug \_ möchte nicht dass Sie davon wissen!
- 530.** Wie Sie extrem \_\_\_\_\_ bleiben in allen Lagen...Egal was!
- 531.** Der #1 Mythos in \_\_\_\_\_ heutzutage...und wie Sie Ihr \_\_\_\_\_ schützen indem Sie diese Strategie heute noch anwenden!
- 532.** Nutzen Sie diese verblüffenden Techniken with JEDER/JEDEM \_\_\_\_\_. Klein, Mittel oder \_\_\_\_\_ es spielt keine Rolle!
- 533.** Ob Sie \_\_\_\_\_ sind oder \_\_\_\_\_... diese Techniken werden \_\_\_\_\_, das ist absolut garantiert.
- 534.** Wo Sie \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ finden und \_\_\_\_\_ für Sie zu \_\_\_\_\_ – das wird Sie \_\_\_\_\_.
- 535.** Entdecken Sie Werkzeuge und Schritt für Schritt Anleitungen die Ihnen helfen den richtigen \_ und \_ in nur 120 Minuten oder WENIGER!
- 536.** 9/10 \_ völlig übersehen
- 537.** Automatisieren Sie Ihr \_\_\_\_\_, bauen Sie Ihr \_\_\_\_\_ auf in \_\_\_\_\_ bei \_\_\_\_\_! (Das alleine wird Ihnen schon Stunden an Zeit und \_\_\_\_\_ ersparen!)
- 538.** Effektives Nutzen von \_\_\_\_\_ für \_\_\_\_\_.
- 539.** Ein Trick den ich beim Melbourne Cup gelernt habe der mir etwas mehr als €6000 in 2 Monaten eingebracht hatte als ich es das allererste Mal nutzte
- 540.** Wie Sie \_\_\_\_\_ ohne \_\_\_\_\_. 141. Entdecken Sie das Geheimnis für/um/zum \_\_\_\_\_
- 542.** 2 KOSTENLOSE Dienste die \_ verdreifachen können
- 543.** Wie Sie \_\_\_\_\_ mit \_\_\_\_\_. Indem Sie \_\_\_\_\_ nutzen um \_\_\_\_\_.
- 544.** Plus Wie Sie \_\_\_\_\_ anfangen zu \_\_\_\_\_ mit \_\_\_\_\_.
- 545.** Wie sie schnell scheitern und GROSS gewinnen. (Ein Grund weshalb die meisten Leute keinen Erfolg haben ist einfach dass sie nicht \_.)
- 546.** Die "Papageienregel" und wie sie Ihnen zum Erfolg verhelfen kann egal wie oft zuvor Sie schon gescheitert sind.
- 547.** Wie Sie \_\_\_\_\_ aufbauen zwischen \_\_\_\_\_ um sie \_\_\_\_\_ zu halten.
- 548.** Wie Sie schnell \_\_\_\_\_ online!
- 549.** Die ZWEI GEHEIMNISSE die jeder kennen muss bevor Sie erfolgreicher werden können als \_\_\_\_\_
- 550.** Wo Sie KOSTENLOSE Insider Informationen bekommen über \_ – Diese Geheimnisse werden mit Sicherheit Ihrer \_ zum Himmel schießen lassen!
- 551.** Finden Sie heraus wie Sie \_\_\_\_\_. Entdecken Sie \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ das \_\_\_\_\_. Wie Sie \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ zu Ihrem Vorteil, genau wie \_\_\_\_\_. Wie Sie \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ auf jeder Seite. Techniken für \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_.
- 552.** Entdecken Sie Werkzeuge und Schritt für Schritt Anleitungen die Ihnen helfen den richtigen \_ und \_ zu finden in nur 120 Minuten oder WENIGER!
- 553.** Wie Sie \_\_\_\_\_ ohne einen Finger zu rühren.
- 554.** Wie Sie zu einem Magneten werden der \_\_\_\_\_ anzieht der Ihnen vertrauen wird und \_\_\_\_\_ Sie .

**555.** Die 5 einfachen Schritte zu einem gewinnbringenden \_ UND die Reihenfolge Sie reinzutun – die meisten Menschen tun mindestens einen dieser Schritte in der völlig falschen Reihenfolge und es beeinträchtigt sehr schwer ihre Chancen auf \_.

**556.** Die besten Orte zum \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_. Ich empfehle meine besten \_\_\_\_\_ Strategien und Ressourcen.

**557.** Wie Sie Ihre \_\_\_\_\_ sofort in eine mächtige \_\_\_\_\_ verwandeln – Eine \_\_\_\_\_ die ständig \_\_\_\_\_ anzieht auf Ihre \_\_\_\_\_

**558.** Nutzen Sie die \_ des populären \_ und kanalisieren es gleich zu Ihrem \_ . Es ist wie wenn Sie Wasser auf Ihre Farm pumpen ohne jemals einen Cent ausgeben zu müssen!

**559.** Machen Sie aus \_ von populären \_ zu Ihren Nummer 1 Fans. Diese verrückte Methode ist so einfach dass jedes zehnjährige Kind es machen kann ! | 60. Was ich denke was Sie tun können um einen massiven Fluss von \_\_\_\_\_ aus Ihrem \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_ System für \_\_\_\_\_ innerhalb von Ihnen um Ihnen sogar noch mehr \_\_\_\_\_ in Ihre \_\_\_\_\_.

**561.** Entdecken Sie das wichtigste \_\_\_\_\_ das Ihrer \_ einen unfairen Vorteil. Nutzen Sie diese bis zum Anschlag bevor Ihre Konkurrenz aufholt Der Hirntot einfache Weg um Ihre \_ schnell zu erweitern ohne es geisttötend kompliziert zu machen.

**562.** Wie Sie \_\_\_\_\_ positionieren in den Augen Ihrer \_\_\_\_\_ so dass Sie scheinbar mühelos \_\_\_\_\_ – anziehen und es wird sehr wenig \_\_\_\_\_ sein von Ihrer Seite weil \_\_\_\_\_ wären dann bereits \_\_\_\_\_ gewesen

**563.** Eine brandneue Entdeckung (gerade zugelassen von \_\_\_\_\_) welche jeder Mann nutzen kann um sofort (und sicher ) \_ zu steigern! (Beachten Sie : Dies wird nicht nur \_ verbessern .. sondern auch... \_.)

**564.** Die beiden fast unbekanntes Geheimnisse (man \_ , man \_ ) die Männer kennen müssen \_ ... in jedem Alter! (Diese Geheimnisse sind entscheidend um \_ zu verbessern )

**565.** Wie Sie sofort \_\_\_\_\_ schaffen mit einem Fingerschnippen.

**566.** Wie Sie Ihre \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ ziehen \_\_\_\_\_ wie ein leistungsstarker Magnet

**567.** Wollen Sie zurück in die Schule? Falls ja gibt es eine gute Chance \_ schickt Ihnen \_ jeden Monat um Ihnen zu helfen genau das zu tun.

**568.** Was beide, Männer UND Frauen wissen sollten über \_ ... und... wie dieses Wissen fast alle Probleme lösen kann die durch \_ verursacht wurden !

**569.** Die \_\_\_\_\_ Geheimnisse die Sie schnell und einfach meistern können um \_\_\_\_\_ zu werden.

**570.** Erfahren Sie wie Sie Ihre \_\_\_\_\_ sättigen mit intensiven, Emotionen weckenden \_\_\_\_\_ die \_\_\_\_\_

**571.** Flirt Geheimnisse die von allen \_ genutzt werden und 95% der \_ nicht einmal erkennen ... und... wie ein \_ Leben zehn Mal aufregender wird ... wenn \_ diese wenig bekannten Geheimnisse kennen!

**572.** Wie Sie ein \_\_\_\_\_ nutzen um Ihre \_\_\_\_\_ in eine Trance zu versetzen, und sie zwingen zu \_\_\_\_\_ ..und dann \_\_\_\_\_ lassen

**573.** Danke dafür!

**574.** Wie Sie \_\_\_\_\_ exponentiell multiplizieren via \_\_\_\_\_. Es ist gar nicht so schwer wie Sie denken . \_\_\_\_\_ sieht nicht nur einfach aus , sondern gibt auch eine einfache, aber todsichere \_\_\_\_\_ um \_\_\_\_\_ zu machen.

575. Wie Sie \_\_\_\_\_ von\*passive\* \_\_\_\_\_ die kaum noch versuchen zu \_\_\_\_\_.
576. Wie Sie in diesen tiefen, seelenerfreuenden Zustand kommen mit Ihrem Liebhaber ... und... der für immer bleibt! (Sie werden sich nie wieder alleine fühlen.)
577. Die einzige Liste der jeder vertrauen kann darüber was ein/eine \_\_\_\_\_ wirklich attraktiv macht für )\_! (Wieso kann dieser Liste vertraut werden? Ganz einfach weil .. es von tausenden von \_\_\_\_\_ zusammengestellt wurde.)
578. Wie Sie den genauen Namen und die Adresse von tausenden von Leuten bekommen die es lieben würden Ihnen \_\_\_\_\_ zu schicken! (Siehe Seite XX)
579. Wie Sie gekonnt den \_\_\_\_\_ eingeben von Ihrer \_\_\_\_\_ so dass sie \_\_\_\_\_ werden.
580. Das wichtigste was sie tun sollten bevor \_\_\_\_\_. Verpassen Sie das \_\_\_\_\_ und Sie werden den \_\_\_\_\_ beitreten.
581. Die versteckte Wahrheit über \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ & wie Sie ohne Aufwand \_\_\_\_\_ schaffen
582. Wie Sie den Vorteil von hoch targetierten Traffic nutzen aus \_\_\_\_\_! (Ich bemühe nicht einmal mehr \_\_\_\_\_. Es ist zu viel Arbeit! Ich werde Ihnen einen einfacheren Weg zeigen zu \_\_\_\_\_!)
583. Wie Sie \_\_\_\_\_ mit NULL \_\_\_\_\_ ohne \_\_\_\_\_, ohne \_\_\_\_\_, ohne \_\_\_\_\_, ohne \_\_\_\_\_ überhaupt.
584. Die überraschende Wahrheit über \_\_\_\_\_ ... und die Insider Informationen die Sie kennen müssen bevor Sie in jede \_\_\_\_\_ Kampagne einsteigen
585. 9/10 \_\_\_\_\_ Eigner komplett übersehen.
586. Der Hirntot einfache Weg um Ihre "Ein Tages" \_\_\_\_\_ schnell zu erweitern ohne alles kompliziert zu machen.
587. Meistern Sie die \_\_\_\_\_ emotionalen Auslöser die Ihre \_\_\_\_\_ innere \_\_\_\_\_ wecken.
588. Wie Sie die Leute mit hypnotischen \_\_\_\_\_ blenden die sie \_\_\_\_\_ machen
589. Das "20 Minuten „Geheimnis secret“ das Ihre \_\_\_\_\_ sofort umdrehen kann ! (Es ist so einfach; Sie werden sich selbst treten dafür dass Sie nicht daran gedacht haben.)
590. Sieben "sehr spezifische" Geheimnisse die ein \_\_\_\_\_ nutzen kann um ein \_\_\_\_\_ "über der Spitze" und... warum, mit dieser fabelhaften Technik ... einige \_\_\_\_\_ buchstäblich " \_\_\_\_\_ werden (sicher)... von \_\_\_\_\_!
591. Erfahren Sie das ultimative Geheimnis über \_\_\_\_\_ dies ist ein diabolisches Prinzip von \_\_\_\_\_ das \_\_\_\_\_ schafft außerhalb von \_\_\_\_\_

## **Email Marketing Betreffzeilen**

***Erhöhen Sie Ihre Klickraten durch die Öffnungsraten Ihrer Emails. Wenn Sie eine überzeugende Email Betreffzeile haben werden Sie mehr Menschen dazu bringen Ihre Verkaufsmails zu öffnen. Wir zeigen Ihnen 100 Wege wie Sie das aufziehen können.***

601. Dies wird der Wahnsinn werden...

602. Das wird so real



- 603. Das wird interessant werden...
- 604. Das ist unglaublich...
- 605. Das ist beängstigend...
- 606. Das ist unglaublich...
- 607. Das ist prächtig...
- 608. Das ist lebensverändernd...
- 609. Das ist so überraschend...
- 610. Er kann <Anzahl> in 4 Wochen machen...
- 611. Wie hat er <Anzahl> in 4 Wochen gemacht...
- 612. Was für ein Rekord!
- 613. Was für ein erstaunlicher Weg zu/zum...
- 614. Das ist wirklich magisch...
- 615. Fangen Sie mit nur €10 an?
- 616. Sie werden schockiert sein
- 617. Das weckt sogar die Toten auf...
- 618. Der nächste Warren Buffet?
- 619. Die ersten in der Welt die....
- 620. Sie werden sich verlieben in diese...
- 621. Das ist so unwiderstehlich...
- 622. Was für eine kreative Idee zu/zum...
- 625. Sie werden einfach nur schreien...
- 626. Sie werden die Wand treffen...
- 627. Sie werden es einfach lieben...
- 628. Sie werden nicht widerstehen...
- 629. Sie werden mir das glauben...
- 630. Sie werden vor Freude singen ...
- 631. Das ist was Ihre Lehrer Ihnen nicht beigebracht haben...
- 632. Nicht einmal die Reichen sind sich bewusst...
- 633. Sie träumen nicht...
- 634. Sogar die Experten sagen das...
- 635. Arbeiten war niemals zuvor so einfach...
- 636. Ein 14 jähriger mit 5 stelligem Einkommen?
- 637. Sie mögen es erst nicht glauben...
- 638. Ernsthaft? 5 stellige Verkäufe an einem Tag...
- 639. Sogar jemand mit niedrigem IQ kann es tun...
- 640. Sie werden wissen wollen...
- 641. Sie werden nie wissen dass dies passiert...
- 642. Er tat es in nur 5 Tagen...
- 643. Dieser Typ macht ein fünfstelliges Einkommen in 12 Stunden ....

- 644. Dieser Bursche verdient mehr als seine Eltern nur mit ...
- 645. Das ist was Sie nicht wissen...
- 646. Die Geheimnisse hinter €100 Tausend
- 647. Sie dachten es sei ein Witz...
- 648. Sie werden davon träumen...
- 649. Vom Bankrott zum Millionär in 3 Monaten...
- 650. Deswegen leiden so viele Menschen...
- 651. Er hat mehrere Einkommensströme von/aus ...
- 652. Er tat es mit nur 3 Stunden Arbeit...
- 653. Ein Vater macht ein sechsstelliges Einkommen nachdem er gelernt hat
- 654. Ein Straßenwischer erfüllte sich seinen Traum einen eigenen Bungalow zu besitzen im Alter von 25...
- 655. Der/Die/Das wirkliche <Vorteil/Nutzen> das nur <Anzahl Prozent> Menschen in der Welt kennen...
- 656. Er ist der erste Mensch der Ihnen das zeigt...
- 657. Niemand hat das je vorher gezeigt...
- 658. Er kämpfte mit seinem Leben ohne Geld und jetzt ist er ...
- 659. Sie werden nie wissen dass Sie das auch tun können...
- 660. Dies wird Ihr Leben für immer verändern
- 661. Dies wird Ihr Leben umkrempeln...
- 662. Sehen Sie wer zuletzt lacht...
- 663. Erleben Sie das Wunder dieses Mannes...
- 664. Dies wird das perfekte Werkzeug das Sie haben werden...
- 665. Dies wird das fehlende Puzzleteil sein für Sie...
- 666. Sie werden es bereuen wenn Sie das verpassen...
- 667. Sie werden es nie bereuen dies gesehen zu haben...
- 668. Eilmeldung! <Nationalität > Erfolgsgeschichte enthüllt das Geheimnis zu...
- 669. Eilmeldung! Ehemals arbeitsloser Wischer macht aus sich selber einen Millionär ...
- 670. Er ist gerade finanziell frei geworden mit ...
- 671. Erstaunlicher Durchbruch in seinem Leben mit 6-stelligem Einkommen jetzt
- 672. Nicht ersticken wenn Sie den Grund herausfinden für ...
- 673. Das ist was Sie niemals in der Schule lernen...
- 674. Das ist so überwältigend...
- 675. Wow! Wie kann ein normaler Mensch dies in nur 1 Monat erreichen...
- 676. Dieser Traum ist gerade wahr geworden...
- 677. Viele Leute haben keinen Schimmer wie er das macht...
- 678. Das wird entscheidend für Sie sein...
- 679. Dies könnten wichtige Informationen sein die Ihnen bisher gefehlt haben...

680. Seien Sie vorsichtig! Dies wird Ihnen die Augen öffnen...
681. Dies wird Ihnen Informationen bieten um wichtige Entscheidungen zu treffen...
682. Was für ein Durchbruch für einen Außenseiter
683. Das ist nicht zum Lachen...
684. Ultimative Energie Jetzt...
685. Sie werden das definitiv schätzen...
686. Dies wird Sie ins Leben zurück holen...
687. Sie werden begeistert sein...
688. Sie werden erstaunt sein wenn Sie sehen was dieser Junge tun kann...
689. Das ist einfach nur inspirierend ...
690. Sie werden beeindruckt sein von der Methode wie er die erste Million gemacht hat...
691. Das ist so cool...
692. Was zum/zur... Diese Person beweist dass falsch liegen mit...
693. Spezialfall! Lernen Sie wie Sie dasselbe tun können...
694. Lassen Sie diesen Typen Ihnen zeigen wie Sie dasselbe tun können...
695. Wie ein 25jähriger ein sechsstelliges Einkommen von zuhause aus machen kann...
696. Denken Sie darüber nach wie Sie das auch machen können...
697. Leichtes Geld für einen 25 jährigen...
698. Wie er es gemacht hat mit überhaupt nichts ...
699. Bewundern Sie ihn wie er heute ist...
700. Sind Sie neugierig über die Methoden die er nutzt um \_\_\_\_\_zu sein

### **Eine Idee davon bekommen**

***Manchmal haben Sie vielleicht genau die richtige Idee aber Sie wissen nicht was Sie damit anfangen können.***

701. Was wenn Ihr Produkt der nächste Renner wäre auf dem <Markt>?
702. Was wenn Sie <Vorteil/Nutzen> ziehen könnten gleich nachdem Sie das ungewöhnliche Geheimnis kennen?
703. Was wäre wenn Ihr Morgen nie wieder dasselbe wäre wie gestern
704. Was wenn Sie Ihr lange verschlungenes Problem in der nächsten Stunde lösen können?
705. Was wenn Sie Ihr Traumhaus kaufen könnten und alles fahren wovon Sie je geträumt haben
706. Was wenn Sie Ihren <Feind/Freund> überraschen könnten sobald Sie die Wahrheit kennen!

- 707.** Was wenn Sie Ihren <Vorteil/Nutzen> bei der nächsten <Begegnung>verdoppeln können?
- 708.** Was wenn Ihre Gewinne bei der nächsten Begegnung durch die Decke steigen < >
- 709.** Was wenn Sie nächstens derjenige sind der auf lacht auf dem Weg zur Bank und nicht die anderen?
- 711.** Wie wäre das wenn wir das Risiko Ihres Kaufs für 60 Tage auf unsere Schultern nehmen?
- 712.** Dieses durchschlagende Produkt hilft Ihnen Ihr <Ziel> viel schneller zu erreichen als Sie sich vorstellen können.
- 713.** Das <Nische\Produkt> das Ihnen erlaubt in die Ferien zu gehen was immer Sie wollen
- 714.** Diese geheime Fähigkeit wird Ihnen erlauben alles zu kaufen was Sie wollen ohne auf das Preisschild schauen zu müssen
- 715.** Als Teil <Nische> werden Sie mehr Zeit mit der Familie verbringen können
- 716.** Diese <Nische> wird Ihnen erlauben ein Teil der Elite Group zu sein und den <Markt> zu dominieren
- 717.** Denken Sie an all die <Vorteil/Nutzen> die Sie bekommen mit unserem <Produkt>
- 718.** Dies wird Ihnen sehr viel Geld sparen indem Sie alles an einem Platz zu einem niedrigen Preis haben
- 719.** Diese Investition zahlt sich auch die kommenden Jahre noch ab
- 720.** Werden Sie Ihr Problem innert einem Mausklicks los
- 721.** Sie werden in der Lage sein die Leute mit hypnotischen <Fähigkeit/Kenntnisse> zu blenden die sie .....machen < >
- 722.** Dieses bewährte Geheimnis wird Ihr Leben sofort umdrehen
- 723.** Erfahren Sie das ultimative Geheimnis zu <Tat > das <Problem>
- 724.** Was wenn auch Sie Ihre Kundenbewertung hier abgeben können
- 725.** Falls sie nicht <Vorteil/Nutzen> innert 8 Wochen werden wir unser Produkt von Ihnen zurückkaufen
- 726.** Bitte legen Sie das nicht weg, jede Minute die vorbei geht könnte sich jemand anders Ihren Platz sicher
- 727.** Geben Sie mir 5 Tage und Sie könnten €....verdienen
- 728.** Denken Sie daran, Unser <Produkt> kann Ihnen heute <Vorteil/Nutzen> bringen, nicht in 30 Tagen.
- 729.** Sie sind nur einen Moment davon entfernt einen leistungsstarken erstaunlichen <Vorteil/Nutzen> zu haben und das aus dem Komfort Ihres Heimes

- 730.** Sobald Sie es haben, können Sie <Vorteil/Nutzen>. Es ist so einfach wie 1 2 3.
- 731.** Als einen Bonus Anreiz werden Sie <Vorteil/Nutzen> bekommen für nur < Preis>
- 732.** Wir werden Sie mit <Vorteil/Nutzen> belohnen wenn Sie jetzt handeln
- 733.** Sie werden auch <Vorteil/Nutzen> bekommen wenn Sie innerhalb <Zeit> handeln
- 734.** Für die nächsten 72 Stunden bekommen Sie 95% Rabatt
- 735.** Diese erprobte Blaupause kann Ihnen helfen zu <Nutzen>
- 737.** Schnell handeln kann unnötige Kosten vermeiden und Sie ganz schnell zu Ihrem <Vorteil/Nutzen> bringen
- 738.** Diese spezialisierte <Nische> wird Ihnen erlauben überall und jederzeit zu arbeiten wann immer Sie möchten
- 739.** Von meinem 4 Wochen Kurs werden Sie definitiv <Vorteil/Nutzen>
- 740.** Mit diesem Ultraklasse < Produkt> werden Sie bestimmt <Vorteil/Nutzen>
- 741.** Sie werden in der Lage sein zu <Vorteil/Nutzen> nachdem Sie die beispiellose Wahrheit kennen
- 742.** Wenn Sie jetzt handeln garantieren ich Ihnen dass Sie <Nutzen> werde**743.** Lassen Sie uns Ihnen helfen <Vorteil/Nutzen> und genießen Sie das Leben Ihrer Träume
- 744.** Handeln Sie jetzt und Sie werden früher in den Ruhestand gehen, ein brandneues Auto fahren und Ihr Heim besitzen
- 745.** Klicken Sie jetzt um die beispiellose Wahrheit über <Nische> zu erfahren
- 746.** Was wenn Sie die Macht dieses <Produkt> in Ihrer Hand haben gegen alle Widrigkeiten
- 747.** Sie müssen nur Mathe bis zur fünften Klasse gehabt haben und alles was Sie am Ende tun ist Ihr Geld zusammenzuzählen
- 748.** Wir wollen dass Sie völlig überzeugt sind und morgen Ihren Seelenfrieden haben <Nische>
- 749.** Wollen Sie einen durchschnittlichen <Vorteil/Nutzen> für Ihr ganzes Leben? Oder einen <wirklichen Vorteil/Nutzen> gleich morgen
- 750.** Sie können die Kontrolle übernehmen Ihre Nische> in weniger als <Zeit> profitabler und angenehmer zu machen
- 751.** Sie können alle Vorteile von <Nische> gleich jetzt übernehmen bevor es zu spät ist
- 752.** Sie werden nach <Vorteil/Nutzen> schnappen sobald Sie dieses einmal im Leben Killer <Produkt> haben

- 753.** Was wäre, wenn Sie die leistungsstärkste geheime Waffe jetzt entfesseln könnten und Sie mir über Jahre hinaus dafür noch dankbar sind
- 754.** Innert <Zeit> nach dem Bestellen erhalten Sie <Vorteil/Nutzen>
- 755.** Lassen Sie uns dieses Produkt <Produkt> testen und Sie werden <Vorteil/Nutzen>
- 756.** Sie werden alle diese <Vorteil/Nutzen> genießen:
- 757.** Diese spezielle <Fähigkeit/Kenntnisse> lässt Sie fragen wie Sie ohne damit auskommen
- 758.** Nachdem Sie die Wahrheit kennen werden Sie sich fragen weshalb Sie gewartet haben
- 759.** Wie wäre das wenn Sie einen Drehpunkt in Ihrem Leben machen können nach einem Mausklick
- 760.** Was wenn Sie Ihre Ersparnis verdoppeln können nachdem Sie <Nische> kennen
- 761.** Was wenn sie extra 50% weniger zahlen als angeschrieben, wenn Sie gleich jetzt handeln.
- 762.** Was wäre wenn <Vorteil/Nutzen> ihnen gehört nur dafür dass Sie "Ja" dazu sagen
- 763.** Dieses <Produkt> wird Ihnen zeigen weshalb Sie nie wieder was anderes kaufen müssen
- 764.** Dieses einfache <Produkt > wird Ihnen <Vorteil/Nutzen> bringen in 2 Wochen
- 765.** Diese beeindruckende <Fähigkeit/Kenntnisse> wird Sie <Vorteil/Nutzen> machen um den Sie andere bewundern werden
- 766.** Innert 10 Tagen ab heute könnten Sie <Vorteil/Nutzen>
- 767.** Was wenn <Nische> Kenntnisse Ihnen helfen einen gigantischen Schritt <Fortschritt> zu gehen
- 768.** Damit lernen Sie über <Nische> in 10min
- 769.** <Fähigkeit/Kenntnisse> kennen wird Sie <Vorteil/Nutzen> machen und Sie mit unerwarteter Freude überraschen
- 770.** <Fähigkeit/Kenntnisse> zu kennen wird Ihnen erlauben das Wunder von ....zu erfahren
- 771.** <Fähigkeit/Kenntnisse> meistern verschafft Ihnen einen Vorsprung im <Markt>
- 772.** Ein Schlückchen der Wahrheit über <Vorteil/Nutzen> und Sie werden sich nicht mehr daran erinnern wie die alten Tage waren.
- 773.** Dies wird Ihnen erlauben die erstaunliche Wahrheit in <Zeit > zu erfahren

- 774.** Die Gänsehaut erregende Wahrheit über <Vorteil/Nutzen> wird den <Fortschritt> für Sie ermöglichen
- 775.** Die Enthüllung der alten Anleitung von <Vorteil/Nutzen> wird Sie <Größe> in <Zeit> machen
- 776.** Die <Nische> zu meistern wird Ihre ultimativen Nehmen und die Vorstellung entfesseln
- 777.** Das wird Sie zu der Art von <Leben> führen von dem Sie nur geträumt haben
- 778.** <Fähigkeit/Kenntnisse> zu erfahren wird Sie sich Brand neu fühlen lassen
- 779.** <Zeit> nach dem Sie es wissen wird Ihnen erlauben sich <Vorteil/Nutzen> zu gönnen
- 780.** <Fähigkeit/Kenntnisse> zu meistern wird Ihre Wahrnehmung gegenüber Ihren früheren <Problem> verändern
- 781.** Diese <Nische> zu meistern wird Ihnen Dutzende von geldverdienenden Gelegenheiten eröffnen
- 782.** Dieses spezielle Angebot wird Sie zu Reichtum bringen ohne dafür arbeiten zu müssen
- 783.** Dieses ultimative Produkt setzt Sie auf die Schnellstraße zum Wohlstand
- 784.** Dieses alte Geheimnis wird Ihr/Ihre/Ihren <Nutzen> in <Zeitfaktor> verdreifachen
- 785.** Dieses erstaunliche Produkt wird Sie erfolgreich machen im <Markt>
- 786.** Diese nichtssagende Wahrheit wird Ihnen <Vorteil/Nutzen> in Ihrer Freizeit
- 787.** Dieses beispiellose Produkt wird Ihnen helfen <Vorteil/Nutzen> in den ersten 3 Monaten zu generieren
- 788.** Wenn Ich Ihnen keinen erwiesenen Pfad zu/zum Vorteil/Nutzen> dann schulden Sie mir nichts
- 789.** Lassen Sie mich Ihnen zeigen wie Sie etwas besser erledigen können im <Markt>
- 790.** Lassen Sie mich Ihnen zeigen wie Sie <Vorteil/Nutzen> mit meinem bewährten Pfad
- 791.** Lassen Sie mich Ihnen zeigen wie Sie <Vorteil/Nutzen> in <Rezession/ schlechte Zeit>
- 792.** <Fähigkeit/Kenntnisse> zu wissen/kennen/können wird Sie in die Lage bringen Ihre Leidenschaft zu entdecken und daraus Wohlstand zu machen
- 793.** Entriegeln Sie den <Produkt> Code und Sie werden <Vorteil/Nutzen> auf eine unglaublich günstige, schnelle und einfache Weise

- 794.** Sie werden das Geheimnis erfahren dass die meisten Menschen niemals wissen werden nachdem Sie den <Produkt > Code aufgeschlossen haben
- 795.** Wenn Sie erst einmal die/den <Vorteil/Nutzen> kennenlernen werden Sie erfolgreich sein im <Markt>
- 796.** Was wenn Sie lernen wie man weniger als 4 Stunden die Woche handelt und das in ein Vollzeit Einkommen verwandelt ohne Ihre gegenwärtige Karriere zu stören
- 797.** Was wenn Ihre ganze Karriere automatisiert und narrensicher werden kann in nur 10 Minuten
- 798.** Was wenn Sie es schaffen meine <Nische> Anleitung zu kopieren und Ihr Einkommen innert 6 Monaten auf 5 Stellen zu bringen
- 799.** Entdecken Sie wie Sie <Fähigkeit/Kenntnisse/> erfahren ohne geschäftliches Wissen oder Computer Fähigkeit/Kenntnisse
- 800.** Was wenn Sie dir Revolution dieser Nische gemeistert hätten und andere vor Neid Grün anlaufen lassen

## **Annoncen**

***Zu guter Letzt, diese Überschriften für Annoncen werden Ihnen helfen Ihr Geschäft zu vergrößern. Es spielt keine Rolle ob Sie online oder offline sind sie erledigen ihren Job. Sie werden mindestens 100 von ihnen haben für den Anfang.***

- 801.** Werden Sie \_\_\_\_\_ schnell & einfach!
- 802.** Wir bieten \_\_\_\_\_ und schneller \_\_\_\_\_
- 803.** Möchten Sie schnellere Ergebnisse mit \_\_\_\_\_?
- 804.** Jetzt können Sie \_\_\_\_\_ unglaublich schnell
- 805.** Keiner würde erwarten \_\_\_\_\_ so schnell zu sehen
- 806.** Wenn Sie schnelle Ergebnisse wollen, muss es \_\_\_\_\_ sein
- 807.** \_\_\_\_\_ wird so schnell und effektiv wirken
- 808.** Wer sonst möchte noch \_\_\_\_\_ schneller als die anderen
- 809.** Null Risiko \_\_\_\_\_ Lösung. Garantiert!
- 810.** Sie sind umfassend geschützt, wenn Sie \_\_\_\_\_ kaufen.
- 811.** Seelenfrieden mit \_\_\_\_\_. 100% garantierten Ergebnissen.
- 812.** Keinen Ärger, erhalten Sie Ihr Geld zurück, wenn \_\_\_\_\_ bei Ihnen nicht funktioniert!



813. 100% Risiko Frei, wenn Sie \_\_\_\_\_ bekommen  
814. Die ersten 50 \_\_\_\_\_ bekommen ein/eine/einen KOSTENLOSEN \_\_\_\_\_.  
815. Nur x Einheiten werden zu diesem Preis verkauft  
816. Wir bieten den ersten 30 Kunden 50% Rabatt  
817. Besser Sie holen sich \_\_\_\_\_ schnell. Nur noch limitierte Einheiten erhältlich!  
818. Wir verlängern das \_\_\_\_\_ Angebot für 2 Tage.  
819. Unser Kunde wurde Zeuge von bemerkenswerten Ergebnissen mit  
820. \_\_\_\_\_ ist nie so einfach. Erhalten Sie \_\_\_\_\_ jetzt!  
821. Einfach \_\_\_\_\_ und die Ergebnisse sehen!  
822. Probieren Sie \_\_\_\_\_ und sehen Sie wie Sie \_\_\_\_\_ einfach können!  
823. Sie werden nicht glauben wie leicht \_\_\_\_\_ sein könnte mit

- 
824. Einfache Wege zu \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_ Tagen/Wochen  
825. Sogar ein 5-jähriger kann \_\_\_\_\_ mit \_\_\_\_\_  
826. \_\_\_\_\_ ist so leicht wie das A B C.  
827. Unsere Kunden dachten niemals, \_\_\_\_\_ dass es so einfach sein könnte  
828. Mr. X machte \_\_\_\_\_ indem er \_\_\_\_\_ nutzte  
829. Mehr als 3000 zufriedene Kunden. Gehören Sie dazu!  
830. Seien Sie erstaunt wie unsere 3000 glücklichen Kunden!  
831. Mr. X hat viele andere \_\_\_\_\_ Produkte ausprobiert aber nur

---

funktioniert!

832. Finden Sie heraus was unsere 1000 Kunden über unsere Produkte!  
833. Erhalten Sie 30% Rabatt auf unseren \_\_\_\_\_ Verkauf (Weihnachten, Karfreitag, etc)  
834. Bekommen Sie \_\_\_\_\_ dies \_\_\_\_\_ mit über 50% Rabatt!  
835. Feiern Sie \_\_\_\_\_ mit uns & erhalten Sie ein kostenloses \_\_\_\_\_  
836. Es ist \_\_\_\_\_ und wir würden Ihnen gerne ein \_\_\_\_\_ Rabatt/Geschenk geben dafür, dass Sie ein loyaler Kunde sind.  
837. Holen Sie sich eine KOSTENLOSE \_\_\_\_\_ wenn Sie \_\_\_\_\_ kaufen  
838. Dieser/dieses \_\_\_\_\_ Wert €300 gehört jetzt Ihnen. KOSTENLOS!  
839. KOSTENLOS \_\_\_\_\_ wenn Sie für €200 einkaufen!  
840. Erhalten Sie eine/einen \_\_\_\_\_ zu null Kosten, wenn Sie unsere Läden besuchen.  
841. Wir verschenken \_\_\_\_\_ für unsere loyalen Kunden  
842. Danke, dass Sie für \_\_\_\_\_ Jahre mit uns waren. Wir verschenken

---

KOSTENLOS dieses Jubiläum!

843. Rabatte bis zu 80% auf unseren Jubiläumsverkauf diese \_\_\_\_\_ (Monate)

- 844.** Wir sind hier um Ihre \_\_\_\_ Bedürfnisse zu befriedigen
- 845.** Wir versichern, dass Ihrem/Ihrer \_\_\_\_\_ Sorge getragen wird wenn Sie mit uns.
- 846.** Wir sind überzeugt, dass Sie 100% zufrieden sein werden!
- 847.** Sie werden hingerissen sein, wenn Sie \_\_\_\_\_ versuchen
- 848.** Ihr/Ihre \_\_\_\_Bedürfnis ist unser Antrieb
- 849.** Dies ist eine wichtige Nachricht für \_\_\_\_\_
- 850.** Warum ist \_\_\_\_ wichtig für Sie?
- 851.** Das ist wichtig, wenn Sie an \_\_\_\_\_ leiden
- 852.** Neuer/Neue/Neues \_\_\_\_ das Ihr \_\_\_\_ Problem löst
- 853.** Wir sind die Pioniere mit \_\_\_\_\_
- 854.** Probieren Sie das neue \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_
- 855.** Wir sind die ersten in der Welt die Ihnen \_\_\_\_ vorstellen
- 856.** Warnung!!
- 857.** Aufgepasst für jene die sich nach .....sehnen <. >
- 858.** Wenn Sie es ernst meinen mit <. > dann <. >
- 859.** Wir kündigen den am schnellsten wachsenden <Markt> an
- 860.** Wir stellen die Anleitung zur <Nische> vor
- 861.** Aufgepasst: Wollten Sie jemals <Nutzen/Vorteil>
- 862.** Die Welt war geschockt als <Nische> enthüllt wurde
- 863.** Nie zuvor enthüllt Das Geheimnis von <Nische>
- 864.** Rauchen heißes <Produkt> zeigt erwiesene Resultate!
- 865.** Das erste seiner Art hat <Nutzen/Vorteil> enthüllt
- 866.** Lassen Sie Ihr Verkaufskonto in die Höhe schießen mit <Produkt>
- 867.** Lizenz zum Geld drucken zu haben.
- 868.** Schritt für Schritt Anleitung um Ihre erste Million zu machen
- 869.** Geheime Blaupause zu Ihrer ersten Million
- 870.** Stellen Sie Ihr Geschäft auf Autopilot in <Zeit> mit <Produkt>
- 871.** Maximaler Wert von <Nutzen/Vorteil> zu minimalen <Preis> kosten
- 872.** Geben Sie dem <Problem> den Abschiedskuss mit <Produkt>
- 873.** Kaufen Sie alles was Sie wollen ohne auf das Preisschild zu achten mit <Produkt>
- 874.** Genießen Sie ein steuerfreies Einkommen mit <Nische>
- 875.** Wie Sie Ihren eigenen Check schreiben mit <Nische>
- 876.** Traditionelle <Fähigkeit> funktioniert nicht für jeden
- 877.** Hüten Sie sich den Traum in Ihre <Markt> zu verkaufen
- 878.** <Fähigkeit> zu lernen war noch nie so kinderleicht
- 879.** Sind Sie bereit dieses <Produkt> zu nutzen um einen absurden Betrag an Einkommen zu generieren?

- 880.** Schritt für Schritt Geheimnis zu <Nutzen/Vorteil> heute Abend
- 881.** 5 Schlüssel zu <Nische> Erfolg
- 882.** Pflastern Sie Ihren Weg zum Millionär auf einfache Weise mit <Produkt>
- 883.** Machen Sie Ihre Leidenschaft auf einfache Weise zu einem gewinnträchtigen Geschäft <Produkt>
- 884.** Des faulen Mannes Methode um im <Markt> zu dominieren
- 885.** Wie Sie Geld aus Ihrer Leidenschaft verdienen die sich immer und immer wieder auszahlt.
- 886.** Die geheime Killer Idee die die Experten nicht preisgeben wollen
- 887.** Sie möchten den wirksamsten und potentesten <Nische> Strategen kennenlernen?
- 888.** <Nische> für diese harte Zeit
- 889.** Ihr Leben wird nie wieder dasselbe sein nachdem Sie <Nische> entdecken
- 890.** Wir stellen die verbotene Frucht der <Nische> vor
- 891.** 24 Jahre alter sechstellig verdienender enthüllt <Nutzen/Vorteil>
- 892.** <Nische> kennenzulernen ist wirklich einfach, wenn Sie einen Experten an Ihrer Seite haben
- 893.** Legendäre<Nische> LECKT!!
- 894.** €50,000 zur Bank in 2 Wochen
- 895.** Das Geheimnis hinter <Nische> das gewinnt
- 896.** So können Sie einfach und intensiv profitieren – Da wird die harte Arbeit bereits für Sie gemacht haben
- 897.** Zeit-getestete <Fähigkeit> zeigt <Nutzen/Vorteil>
- 898.** Warum wollen Sie der nächste Außergewöhnliche sein im <Markt>.
- 899.** Der Grund warum ich erfolgreich bin in<Nische> und Sie nicht.
- 900.** Leistungsstarker Tipp Experten Strategien in <Nische> zeigt <Nutzen/Vorteil>
- 901.** Folgen Sie unserem Erfolgs Zauberer und entwickeln Sie Ihre <Nische>
- 902.** Ultimative Ein Stopp Anleitung zu <Nutzen/Vorteil>
- 903.** Brandneue, Vorreiter <Nische>
- 904.** Entdecken Sie den leichtesten Weg zu/zum <Nutzen/Vorteil> so bald wie möglich
- 905.** Wie Sie <Alles> in Ihrer Hand haben können in weniger als 72 Stunden
- 906.** Wie ich mein Traumhaus in weniger als 6 Monaten gekauft habe
- 907.** Fangen Sie an mit <Nische> sogar, wenn sie nicht einmal wissen wie Sie starten sollten
- 908.** Dies ist der richtige Ort mit den richtigen Werkzeugen um Ihnen <Nutzen/Vorteil> zu bringen im <Markt>
- 909.** Erstklassig Experte zeigt <Nutzen/Vorteil>

910. Wie sie aus Ihrer <Leidenschaft> eine persönliche Geldmaschine machen.
911. Wie Sie <Nische> - Ideen für jene die nach <Nutzen/Vorteil> suchen
912. Nummer 1 <Nische> Geheimnis!
913. Die WAHRHEIT über <Nische> Unbekleidet
914. Der schnellste, leichteste, einfachste Weg zu/zum <Nutzen/Vorteil>
915. Ungeheuerlich einfach mit bewährter Blaupause die Sie sich nicht erlauben können zu verpassen.
916. Seien Sie ein Millionär, alles was Sie tun müssen ist diesen Code zu entschlüsseln mit <Produkt>
917. Wie Sie in Ihrer <Nische> vorne bleiben
918. Wir laden Sie ein sich unserem <Markt> anzuschließen und ihren geschäftlichen Schrank zu bauen
919. Schlagen Sie mehrere Fliegen mit einer Klappe <Nische>
920. Nachweislich wie ein Champion in <Nische> gewinnen
921. Würden Sie gerne <Nutzen/Vorteil> in unserem KOSTENLOSEN Club?
922. EIN MUSS für jene die ernsthaft in <Nische>
923. Wie Sie Ihre Einzigartigkeit in eine gewinnbringende <Nische> verwandeln
924. <Nische> Blaupause welche all Ihre Träume erfüllen kann, enthüllt
925. Ultimative Anleitung um Ihr <Problem zu lösen>
926. Die hässliche Wahrheit über Ihre <Nische>
927. Bauen Sie Ihre eigene Marke <Produkt> auf die leichte Weise
928. Weltklasse Marketer enthüllt die Wahrheit über <Nische>
929. Das bewährte System das Ihnen erlaubt <Nutzen/Vorteil> mit Expertenhilfe
930. Das FUNKTIONIERT sogar, wenn Sie ein Neuling sind
931. Ausgeben wie ein Chef ist innerhalb Ihrer Reichweite
932. Arbeiten Sie weniger, spielen Sie mehr und verreisen Sie wohin Sie wollen
933. Ihr Traum Geschäft/ Leben beginnt mit diesem <Produkt>
934. Das <Produkt> das Ihnen zum Wohlstand verhilft bevor Sie es realisieren
935. Tun Sie es einfach, Aber wie? Und unser <Produkt> wüsste es
936. Ultimativer Tipp zum unendlichen Geld Generator

## **Aufmerksamkeitserhascher von Sozialen Medien**

***Sind sie ein Facebook oder ein Twitter Junkie? Diese Tweets oder Post Aktualisierungen werden Ihre Klickraten erhöhen oder Ihnen mehr "Likes"***

**bringen auf Facebook. Vor allem leistungsstark wenn Sie bei sozialen Medien stark vertreten sind.**

- 941.** Wer will sonst noch \_\_\_\_\_?
- 942.** Wie Vermarkter das SEO Spiel spielen
- 943.** Die 10 besten SEO Strategien
- 944.** \_\_\_\_\_ Tipps \_\_\_\_\_ die Sie wirklich lehren sollten
- 945.** Die Evolution des \_\_\_\_\_
- 946.** Wer verdient Geld an \_\_\_\_\_
- 947.** Wie Sie aus \_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_ können

949. x Wege zu \_\_\_\_\_ indem Sie \_\_\_\_\_ nutzen
950. Das Geheimnis von \_\_\_\_\_
951. Hier ist die Methode die \_\_\_\_\_ hilft
952. Wenig bekannte Wege um \_\_\_\_\_
953. Werden Sie Ihr \_\_\_\_\_ ein für alle mal los.
954. Hier ist ein schneller Weg um \_\_\_\_\_
955. Jetzt können Sie \_\_\_\_\_ haben
956. Tanzen Sie wie Michael Jackson
957. Haben Sie ein \_\_\_\_\_ auf das Sie stolz sein können
958. Bilden Sie ein \_\_\_\_\_ auf das Sie stolz sein können
959. Was jeder wissen sollte über \_\_\_\_\_
960. Was alle wissen sollten über \_\_\_\_\_
961. Ist \_\_\_\_\_ besser als \_\_\_\_\_
962. Was wenn Sie \_\_\_\_\_ können
963. Was sind die Geheimnisse von \_\_\_\_\_
965. Vermarkter die Tweeden
966. Ultimative Liste von \_\_\_\_\_ die \_\_\_\_\_
967. Können Sie sich selbst einen \_\_\_\_\_ nennen, wenn Sie \_\_\_\_\_ haben
968. Eine Liste von Menschen die \_\_\_\_\_ aber nun süchtig sind
969. x der besten Tiefen über \_\_\_\_\_
970. 10 Unternehmen die sich auf Facebook vermarkten
971. Warum \_\_\_\_\_ niemals \_\_\_\_\_ werden machen
972. Wie man ein \_\_\_\_\_ auf \_\_\_\_\_ erkennt
973. Ist \_\_\_\_\_ der neue \_\_\_\_\_ Treffpunkt
974. Berühmteste \_\_\_\_\_ Fälschung
975. Die 10 Dinge die die Leute am meisten an \_\_\_\_\_ hassen
976. Die 10 Dinge die die Leute am meisten an \_\_\_\_\_ lieben.
977. x \_\_\_\_\_ Gurus und deren Ratschlag
978. Wie bei Ihnen funktioniert
979. Werden/Bekommen \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_
980. Stört Sie Ihr \_\_\_\_\_ wieder
981. Wird \_\_\_\_\_ die Regeln des \_\_\_\_\_ verändern?
982. Geben Sie mir x Tage/Wochen/Monate und ich werde Sie zum \_\_\_\_\_ machen. Lassen Sie es mich beweisen
983. Nur einer dieser Tipps kann helfen \_\_\_\_\_ zu vermeiden
984. Haben Sie irgendeine Idee wieviel \_\_\_\_\_ ich gemacht habe mit \_\_\_\_\_?
985. Wie \_\_\_\_\_ zu einem \_\_\_\_\_ führen kann
986. Ist \_\_\_\_\_ der Kraftstoff von \_\_\_\_\_?
987. Ist der \_\_\_\_\_ höher bei \_\_\_\_\_ -

988. Warum Ihr \_\_\_\_\_ jetzt \_\_\_\_\_ sollte
989. Die Leute sollten mehr \_\_\_\_\_
990. Die Leute sollten weniger \_\_\_\_\_
991. Die Leute sollten wirklich anfangen zu \_\_\_\_\_
992. Die Leute sollten wirklich aufhören zu \_\_\_\_\_
993. Ist das Beste an \_\_\_\_\_ dass es EX?
994. X der dümmsten \_\_\_\_\_ die es jemals gab
995. Was macht einen \_\_\_\_\_ Guru aus
996. \_\_\_\_\_ die Sie absolut \_\_\_\_\_ müssen über \_\_\_\_\_
997. Was ist der /die/das \_\_\_\_\_
- I.000. Warum Erfolg im \_\_\_\_\_ nicht von \_\_\_\_\_ abhängig ist
- I.001. Am \_\_\_\_\_ ist der die das \_\_\_\_\_ entscheidend
- I.002. Der Die Das größte \_\_\_\_\_ seit der Geschichte begann
- I.003. Wird Produkt x wirklich meine Akne heilen Werde ich mit Produkt x Geld verdienen
- I.004. X Gründe weshalb Sie \_\_\_\_\_ sollten
- I.005. X Gründe weshalb Sie niemals \_\_\_\_\_ sollten
- I.006. Kommen Sie in Form mit Produkt x
- I.007. Neue Entdeckung bei \_\_\_\_\_
- I.008. Machen Sie diese Fehler bei \_\_\_\_\_?
- I.009. Wie ich mein \_\_\_\_\_ in x Wochen/Monaten/Tagen verbesserte
- I.010. Es gibt 3 Typen von \_\_\_\_\_. Welcher Gruppe gehören Sie an?
- I.011. An \_\_\_\_\_ die \_\_\_\_\_ wollen \_\_\_\_\_ aber nicht anfangen können
- I.012. Die richtigen und die falschen \_\_\_\_\_ Techniken. Diese kleinen Tipps können einen großen Unterschied ausmachen.
- I.013. X Gründe weshalb es sich gelohnt hätte \_\_\_\_\_ vor ein paar Monaten zu nutzen.
- I.014. Wie eine simple Technik mich zum \_\_\_\_\_ machte
- I.015. Wie diese einfachen Strategien mich zum \_\_\_\_\_ machten
- I.016. Ich bin dabei einen Mythos über \_\_\_\_\_ zu zerstreuen
- I.017. Sie wären überrascht, wenn Sie wüssten wie einfach das \_\_\_\_\_
- 
- I.018. Ich verschenke \_\_\_\_\_
- I.019. Lassen Sie uns Ihren Nutzen steigern mit \_\_\_\_\_
- I.020. Ich verdreifachte meine Gewinne mit \_\_\_\_\_ in nur \_\_\_\_\_
- 
- I.021. Wow meine Gewinne gehen durch die Decke
- I.022. Einfache Fähigkeit multipliziert meine Gewinne vielfältig
- I.023. Fügen Sie sofort einen neuen Einkommen Strom hinzu mit \_\_\_\_\_
- 
- I.024. Ich lachte auf dem Weg zur Bank über die Entdeckung dieser Nische

- I.025.** Sparen Sie mehr, wenn Sie bei \_\_\_\_\_ shoppen
- I.026.** Wie Sie Ihren Stress um die Hälfte reduzieren mit \_\_\_\_\_
- I.027.** Ich habe den leisen Verdacht, dass dies fantastisch sein wird
- I.028.** Ich schrieb heute meinen eigenen Check mit der Entdeckung dieser Nische
- I.029.** Wollten Sie schon immer mehr wertvolle Zeit mit Ihrem Partner verbringen?
- I.030.** Finden Sie heraus wie ich diese Fähigkeit in Zeiteinheit gelernt habe
- I.031.** Geld verdienen/Lernen/Fähigkeit ist sehr viel einfacher als Sie denken
- I.032.** Die Erfahrung ist immer anders, wenn Sie spielen
- I.033.** Wie ich ein Lächeln auf seine/ihre Lippen zaubere
- I.034.** Auch Sie können ein Experte im Vermarkten (in diesem Markt) in nur Zeiteinheit
- I.035.** Sie können es ohne ein erfolgreiches Team nicht zum Erfolg führen.
- I.036.** Nischen Gurus halfen mir Nutzen zu erreichen in nur Zeiteinheit
- I.037.** Lassen Sie mich Ihnen zeigen wie Sie in Zeiteinheit einen Nutzen ziehen können
- I.038.** Stellen Sie sich nur vor, wenn Sie einen Nutzen in Zeiteinheit ziehen könnten
- I.039.** Wieviel brauchen Sie um in den Ruhestand zu gehen? Es ist es wert darüber zu sprechen.
- I.040.** Denken Sie an all die Vorteile die Sie mit diesem Produkt haben
- I.041.** Vorteile zu ziehen in dieser Nische ist einfach, wenn Sie den richtigen Weg kennen
- I.042.** Lassen Sie mich Ihnen zeigen weshalb
- I.043.** Diese Investition wird sich über viele Jahre auszahlen
- I.044.** Ihre Einwände schmolzen weg mit diesem Wissen
- I.045.** €50,000 auf die Bank gelegt in 2 Wochen
- I.046.** Expertenstrategie zeigt wie Sie Vorteil
- I.047.** Bewährte Nische erlaubt Ihnen zu Vorteil/profitieren
- I.048.** Möchten Sie diese Fähigkeit in Zeiteinheit lernen?
- I.049.** Der Schlüssel um eine erfolgreiche Nische anzufangen ist ein einfach zu befolgendes Modell zu finden und es immer und immer wieder zu kopieren
- I.050.** Nische ist unter vielen Namen bekannt aber weshalb sollte mich das kümmern?
- I.051.** In weniger als einem Jahr habe ich ein Haus und meinen Traumwagen gekauft.
- I.052.** Wenn Sie die einmalige Gelegenheit haben alles zu ergreifen was Sie wollen wären Sie interessiert es zu wissen?
- I.053.** Zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen ist in der Tat praktisch



- I.054.** Selbst die beste Provision ist wertlos wenn Ihr Kunde nicht kauft
- I.055.** Niemand ist eine geborene Fähigkeit /Nische Alles was Sie brauchen ist das richtige Werkzeug und eine erprobte Anleitung/Blaupause
- I.056.** Der Grund warum viele scheiterten in Nische ist wegen Problem
- I.057.** Sind Sie umschnürt von Problem, Ich war es. Dann fand ich dies
- I.058.** Lassen Sie uns Freunde machen zu Nische
- I.059.** Es gibt einen sehr einfachen Weg die Macht von Nische zu nutzen und einfach Vorteil zu erreichen.
- I.060.** Jeder hier möchte Erfolg für alle. Deswegen funktioniert dieses System
- I.061.** Fähige Vermarkter werden nicht geboren, aber mit den richtigen Werkzeugen und erprobter Beratung
- I.062.** Wenn Sie diesen einfachen Schritten folgen werden Sie \_\_\_\_\_ in
- I.063.** Hören Sie auf mit Tagträumen und fangen Sie an zu arbeiten
- I.064.** Weniger arbeiten, mehr spielen und überall hinreisen wo Sie möchten?
- I.065.** Die Anziehung in die Nische zurückziehen
- I.066.** Sind Sie frustriert, weil Sie nicht vorwärtskommen?
- I.067.** Sie sind genervt davon Zeit und Geld zu verschwenden bei Nische
- I.068.** Ich verdiene Betrag pro Monat und ich kann mit Ihnen teilen
- I.069.** Selbst Leute ohne Erfahrung in \_\_\_\_\_ werden Erfolg haben
- I.070.** Wie Sie Ihr Taschengeld verdienen mit anderer Leute Ideen
- I.071.** Haben Sie sich jemals vorgestellt ein Millionär zu sein?
- I.072.** Nehmen Sie den ersten Schritt im Vertrauen. Sie müssen nicht die Treppe sehen
- I.073.** Um auf Kurs zu bleiben stellen Sie sich selbst diese Frage, was muss ich heute tun um morgen davon profitieren zu können
- I.074.** Seien Sie anders und geben Sie niemals Ihre Leidenschaft für \_\_\_\_\_ auf
- I.075.** Behalten Sie den Fokus und holen Sie sich einen guten Mentor
- I.076.** Erfolg ist Dinge fertig zu bekommen. So lassen Sie uns anfangen mit Nische
- I.077.** Wenn Sie Erfolg möchten und Fehlschläge minimieren probieren Sie Produkt aus
- I.078.** Um in etwas großen Erfolg zu haben seien Sie vorbereitet unordentlich zu werden
- I.079.** Wie Sie mit Ihrer einzigen Anlage investieren: IHNEN/SIE
- I.080.** Wie Sie im Alter von 30 in den Ruhestand gehen mit
- 
- I.081.** Können Sie die Freiheit schmecken die Sie gleich erfahren werden?
- I.082.** Fokussieren Sie sich und handeln Sie schnell mit Produkt
- I.083.** Mein totaler Profitplan hat vielen geholfen ihr Ziel zu erreichen

**I.084.** Des faulen Mannes Weg zu Vorteil

**I.085.** Möchten Sie dem Hamsterrad entfliehen und Ihren Boss feuern?

Wenn Mein E-Book Ihnen einen Mehrwert gebracht hat, dann besuchen Sie meine Homepage und ich würde über einen Kommentar bzw. Bewertung freuen.

Weitere Tipps und einige kostenlose Ebook erhalten Sie auf meiner Homepage:

<http://eggm.ch>

Lieben Gruss

Gottfried Malle