

**KESS FACTORY**

DIE KOMMUNIKATIONSFABRIK

# TEXTER+ WORKSHOP.

# #VERKAUFSPSYCHOLOGIE

## TEXTEN ENDLICH LEICHT GEMACHT



**Dieses Workbook gehört:**

---

---

---

---

# DAS KESS BUFFET

<b>Vorstellung</b>	<b>4</b>
<b>Gender-Hinweis</b>	<b>5</b>
<b>BESTIMMUNG ZIELGRUPPEN-MERKMALE</b>	<b>9</b>
<b>ANALYSE DEINER TEXT-ZIELGRUPPE</b>	<b>13</b>
<b>VERKAUFWÖRTER-LEXIKON</b>	<b>19</b>
<b>SINNESTYPEN-LEXIKON</b>	<b>25</b>
<b>HYPNOTISCHE SPRACHMUSTER</b>	<b>56</b>
<b>STILMITTEL</b>	<b>58</b>
<b>APLVH-PRINZIP "VERKAUF" &amp; "HERO"</b>	<b>60</b>
<b>SEO-TEXTEN</b>	<b>69</b>



## **KESS - DAS SIND WIR!**

Willst Du es kurz und bündig?  
Wir sind DIE KOMMUNIKATIONSFABRIK,  
die alles was Dein Unternehmen braucht,  
unter einem DACH hat:

**BRAND+ DIGITAL+ SALE.**

Oder anders ausgedrückt:

Du musst nicht mehr von A nach B bis zu Z laufen, um  
Dein Unternehmen zu DEINEM Unternehmen zu machen, sondern Du musst einfach zu  
KESS kommen!

Ob Online oder Offline, ob Print oder Digital,  
ob von der Pike auf oder noch einen drauf gesetzt...  
Deine KESS FACTORY wird Deine LÖSUNG haben.

Und nice to know... wir sind die EINZIGEN weit und breit,  
die alles kombinieren können:  
Design, Technik, Rhetorik und Verkauf,  
so dass Deine Marke zu DEINER wird. OFFLINE & ONLINE

Wie Du siehst:

Der perfekte Partner für Deinen Markenaufbau!



Yvonne Weißenborn und Frances Tscheu (v.l.),  
Fabrikantinnen der KESS FACTORY GmbH

**Ein kleiner Hinweis vorab:**

Für die bessere Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet.

Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beiderlei Geschlecht bzw. für Divers.

**DAS KESS FACTORY-TEAM LIEBT EUCH ALLE!**



# eBook+ MARKE.



**Bist Du schon eine MARKE  
oder kaufst Du nur welche?  
Wie auch Du zur Marke wirst!**

ZUM EBOOK



**GRATIS EBOOK**

**[www.kessfactory.com/ebook-marke](http://www.kessfactory.com/ebook-marke)**

TEXTER+ WORKSHOP.



**"Das Leben ist ein  
Märchen, dessen**

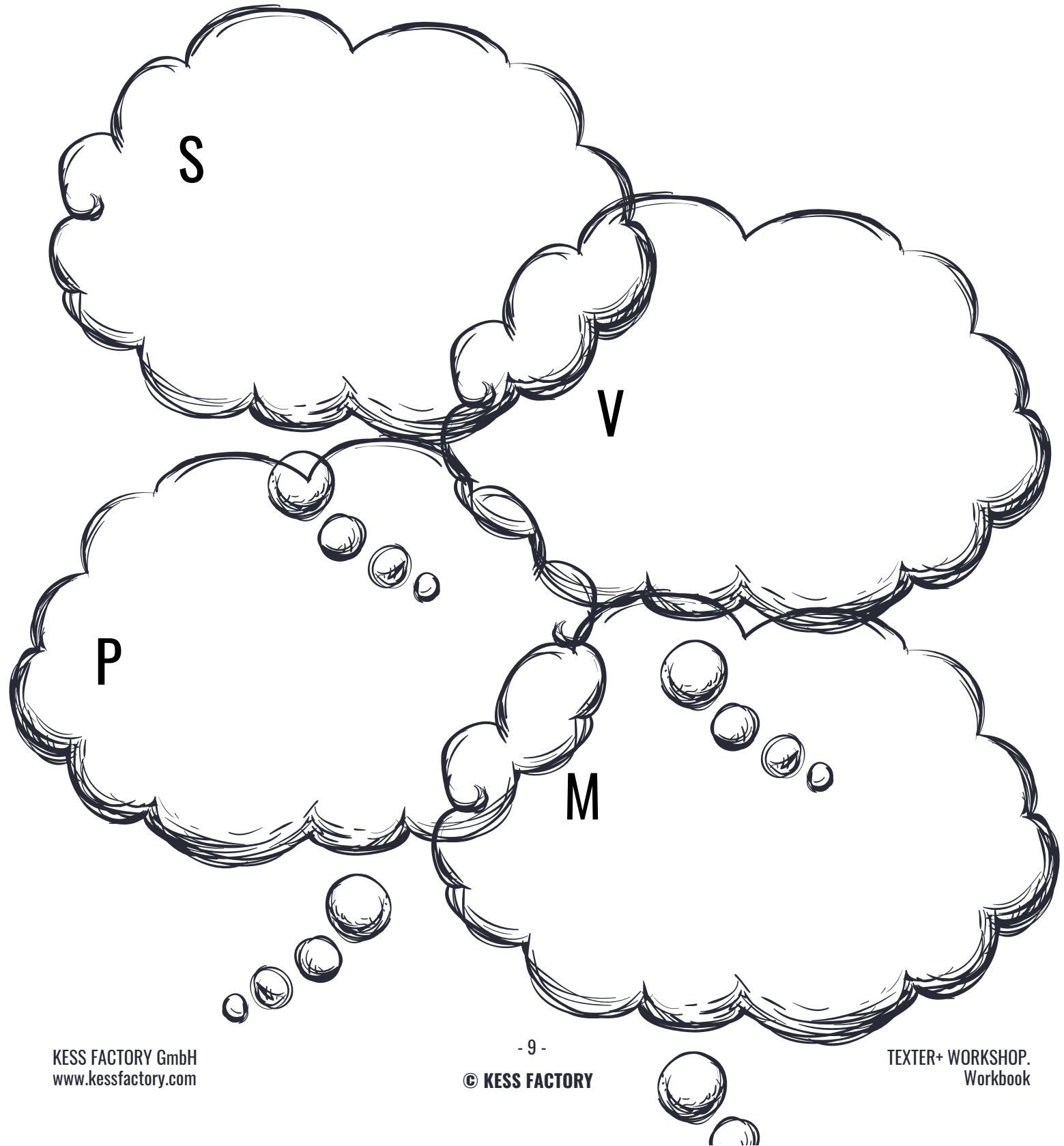
---

**wir selbst schreiben!"**



# TEXTER+ WORKSHOP.

## BESTIMMUNG ZIELGRUPPEN-MERKMALE





# TEXTER+ WORKSHOP.

## DIE BESTIMMUNG DER ZIELGRUPPEN-MERKMALE

+ SOZIODEMOGRAPHISCH: (z.Bsp. Alter, Geschlecht, Bildung)

---

---

---

+ VERHALTENSORIENTIERT: (z.Bsp. Intensivverwender, Erstkäufer, Bedarfskäufer)

---

---

---

+ PSYCHOLOGISCHE MERKMALE: (z.Bsp. innovationsfreudig, sicherheitsorientiert)

---

---

---

+ MEDIENORIENTIERTE MERKMALE: (z.Bsp. Nutzung bestimmter Medien)

---

---

---



# TEXTER+ WORKSHOP.

## Analyse Deiner TEXT-Zielgruppe

**IST-ZUSTAND: :**

**ALTER:**

---

**GESCHLECHT:**

---

**FAMILIENSTAND:**

---

**KINDER.**

---

**SCHULBILDUNG:**

---

**ANGESTELLT:**

---

**SELBSTSTÄNDIG:**

---

**EINKOMMEN:**

---

**WOHNORT:**

---

**HOBBYS:**

---

**UMFELD:**

---

**STAMMKUNDSCHAFT:**

---

**NEUKUNDEN:**

---

**SICHER/INOVATIV/TREND:**

---

**MARKETING-KANAL:**

---



TEXTER+ WORKSHOP.

"Ich war noch niemals  
in Paris..."





# TEXTER+ WORKSHOP.

**"Schreiben ist leicht!"**



**"Man muss nur die falschen Wörter weglassen!"**  
-Mark Twain-



# TEXTER+ WORKSHOP.

## Wörter, die (meist) nicht verkaufen:

A aber, abhängig, abwarten, ahnungslos, Angst, Arbeit  
B befremdlich, bezahlen, buchen, beratungsresistent, besserwissend, bürokratisch  
C chauvinistisch, Chaos, chaotisch, charakterlos, cholerisch  
D dämlich, depressiv, diebisch, Diskussion, dumm, durchschnittlich, dominant  
E erbärmlich, ehrlich, Entscheidung, Erkältung, erklären, eigenartig  
F farblos, faul, feige, Feind, feindselig, fraglich, Furcht, fürchterlich  
G Gefahr, gefährlich, geizig, gemein, Gericht, Gewissen, Gewalt, Grenze  
H Haken, Handel, hart, Hass, herkömmlich, Husten, hysterisch, Hypothek  
I idiotisch, ignorant  
J jammern, jämmerlich  
K kalt, Kampf, Kasse, kaufen, Konflikt, Kosten, Krieg, Kritik  
L lächerlich, Lärm, lahm, lang, langsam, Last, leer, Lüge, lügen  
M manipulativ, muss, mies, müde  
N nachlässig, naiv, nein, negativ, nervig, nicht, Niederlage, niemals, Niete, Not, Null  
O oberflächlich, ohne, ordinär  
P Panne, passiv, penetrant, Preis  
Q Qual, quälen, Querulant  
R Rache, radikal, Raub, Risiko  
S schlecht, Schmerzen, Sorge, schmutzig, schwierig, sterben, stinken  
T Tod, trügerisch, tyrannisch  
U unbezahlbar, unterschreiben, Unterlassung, Untersuchung, übel  
V Verbindlichkeit, Verdruss, verkaufen, Verlust, verlieren, versagen, versuchen, Vertrag  
W Wahn, warum, wehrlos, weinerlich, widerlich, wirklich, Wucher, Wut  
Z zahlungsfähig, zäh, zerstören, zügellos, Zwang, zwanghaft



# TEXTER+ WORKSHOP.

## Wörter, die (meist) verkaufen:

A aktiv, angenehm, Anspruch, anspruchsvoll, anziehend, aufmerksam,  
B Bedarf, Beförderung, begehrt, Begeisterung, besonders, bestens, bevorzugen, bewusst  
C charakterstark, charmant, charismatisch, clever, Courage  
D Dank, dankbar, Diamant, diskret, diszipliniert, dynamisch  
E einfach, emphatisch, Energie, Entdeckung, erfahren, Ergebnisse, erwiesen, Experten, Extra  
F fair, Fairness, Familie, fantastisch, fleißig, flexibel, fokussiert, Freiheit, Freude, Friede, froh  
G Garantie, Geborgenheit, Geheimnis, Geld, Gesundheit, Gewinn, Glück, großartig, Gunst, gut  
H harmonisch, Held, helfen, herzlich, Hilfe, Hoffnung, Honorar, human, Humor, hübsch  
I ideal, individuell, Innovation, innovativ, Inspiration, intellektuell, Interesse, interessant  
J ja, jetzt, jubeln, jung, jugendlich, Juwel  
K Kinder, klar, Klarheit, klug, Komfort, kollegial, kommunikativ, kompetent, korrekt Kraft  
L lachen, Leben, lebensnotwendig, leicht, Leistung, leuchten, Liebe, liberal, loyal, Lust  
M menschlich, mitdenkend, mitfühlend, mobil, modern, Motivation, motivierend, Mut, mutig  
N natürlich, neu, neugierig, Niveau, nobel, Nulltarif, Nutzen, nützlich  
O objektiv, offen, Offenheit, ordentlich, Ordnung, organisiert, originell  
P perfekt, pflegeleicht, positiv, präzise, produktiv, Profi, professionell, pünktlich  
Q qualifiziert, Qualität, querdenkend  
R Recht, Reise, rentabel, Respekt, richtig  
S sauber, Sicherheit, sozial, Spaß, sparen, stabil, Stolz, sympathisch  
T taff, Talent, talentiert, Team, teamfähig, toll, Tradition, Transparenz, traumhaft, treu,  
U umwerfend, unbeschreiblich, Urlaub  
V verantwortungsbewusst, Verdienst, verlässlich, Vertrauen, verstehen, Vorteil, vital  
W Wachstum, Wahrheit, weich, weitsichtig, Wert, wertschätzend, wichtig, Wissen, Wunsch  
Z zart, Zauber, Ziel, Zufriedenheit, Zukunft, zusammen, Zusatz, zuvorkommend, Zuwachs



# TEXTER+ WORKSHOP.

## DIE GRUNDREGELN DES VERKAUFSTEXTES:

1. Pro Satz nur \_\_\_\_\_ Information.
2. \_\_\_\_\_ Wörter pro Satz.
3. Alle Sinne ansprechen.
4. So schreiben, wie man \_\_\_\_\_.
5. So schreiben, als würden die (potenziellen) Kunden vor \_\_\_\_\_ sitzen.
6. Die richtige \_\_\_\_\_ eines Verkaufstextes einhalten.
7. Nicht mehr als \_\_\_\_\_ Zeilen, dann Absatz.
8. \_\_\_\_\_ ist verboten;-)
9. Die wichtigsten Wörter \_\_\_\_\_.
10. Den \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_ kommunizieren.
11. Mit \_\_\_\_\_ arbeiten.
12. \_\_\_\_\_ zeigen!

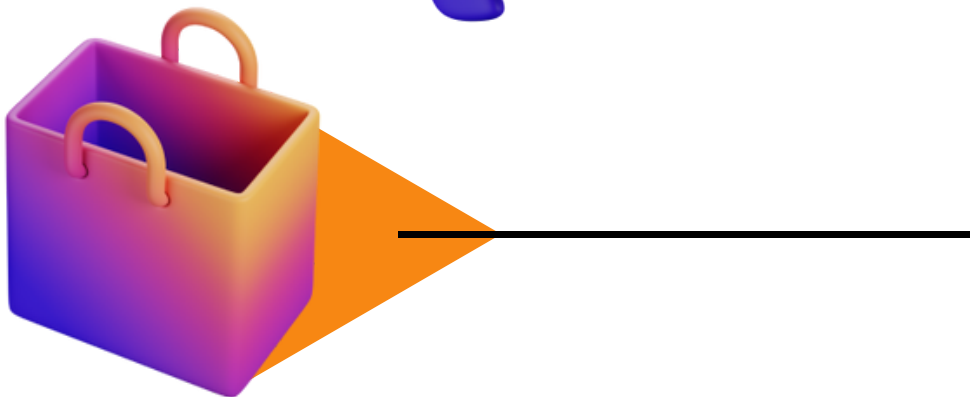
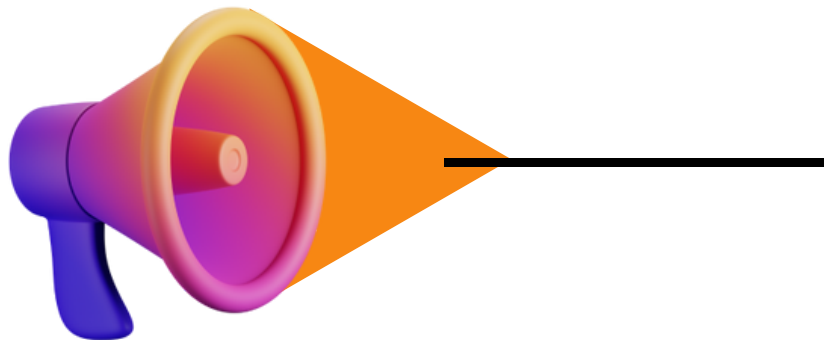
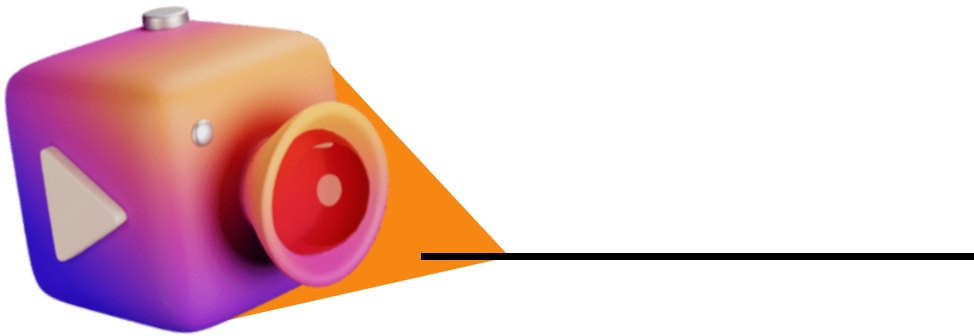
### BITTE VERMEIDEN:

- + Schreibe nicht über Dinge, die Keinen interessieren.
- + EGO-Texte, wie: Wir sind die Besten, weil...



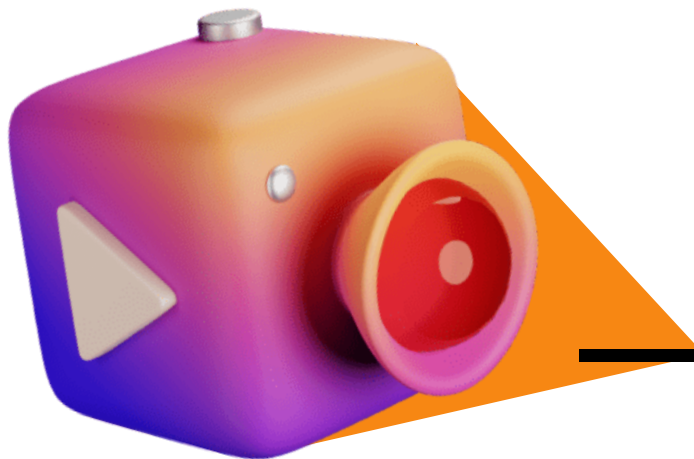
# TEXTER+ WORKSHOP.

# S NNESTYPEN





# S NNESTYPEN



**spricht schnell**  
**entscheidet schnell**  
**kleidet sich auffällig**  
**beurteilt das Äußere**  
**atmet im oberen Brustbereich**  
**verwendet Wörter wie: vorstellen, betrachten, durchschauen**



# TEXTER+ WORKSHOP.

# SINNESTYPEN

## Sinneswörter Lexikon: Visuell

Hier die Wörter, die Du bei einem Verkaufstexten für einen visuellen Typ einsetzen kannst.

### A

Abbild, abbilden, abgrenzen, abklären, abschauen absuchen, anschauen, Ansehen, ansehen, Aspekt, aufdecken, auffällig, aufgemotzt, Aufsehen, aufsehen, aufzeichnen, Aufzeichnung, Augen, Augenblick, augenblicklich, Augenweide, Ausblick, Aussehen, attraktiv

### B

Bandbreite, bemerken, beobachten, Beobachtung, besichtigen, Besichtigung, betrachten, Betrachtungs- weise, bewachen, Bewachung, bewundern, Bild, bildschön, Blick, blicken, Blickwinkel, blinzeln, Brille

### D

darstellen, Darstellung, demonstrieren, Demonstration, dreinschauen, durchblicken, durchsehen, Durchsicht, durchschauen,

### E

Ebenbild, Einblick, einblicken, Einsehen, einsehen, entdecken, Entdeckung, enthüllen, Enthüllung, Entwurf, entwerfen, entziffern, erblicken, erforschen, Erforschung, erfassen, Erfassung, erkennen, Erkennung, erscheinen, Erscheinung, erspähen



# TEXTER+ WORKSHOP.

**Hier die Wörter, die Du bei einem Verkaufstexten für einen visuellen Typ einsetzen kannst.**

**F**

Farben, fern, Fernglas, fix, fixieren, Fixierung, Fixstern

**G**

Gesichtspunkt, glotzen, gucken

**H**

hell, Helligkeit, Horizont

**I**

Illusion, illustrieren, Illustration, im-Auge behalten, Inspektion, inspizieren

**J**

jagen, Jagt

**K**

klar, Klarheit, klären, klarmachen, klarstellen, Klarstellung, Kontaktlinsen, kurzsichtig

**L**

lauern, Linsen, linsen, lügen, Lupe

**M**

malen, malerisch, Mittelpunkt, Muster, mustern

**N**

Nachsehen, nachsehen, Nachschau, nachschauen

**O**

Objektiv, objektiv, offensichtlich



# TEXTER+ WORKSHOP.

**Hier die Wörter, die Du bei einem Verkaufstexten für einen visuellen Typ einsetzen kannst.**

**P**  
Palette, peilen, Peilung, Perspektive, Projektion, projizieren

**Q**  
Quantensprung

**S**  
Schau, schauen,  
Schauspiel, spielen, sehen, Sehnerv, Sicht, sichten, Skizze, skizzieren, spähen, sta  
ren, staunen, stieren, Szene

**T**  
Traum, Traumbilder, Träume, träumen

**U**  
Überblick, überblicken, Übersicht, überprüfen, Überprüfung, überwachen,  
Überwachung, umreißen, Umriss, unter die Lupe nehmen, untersuchen,  
Untersuchung, unterscheiden, Unterscheidung

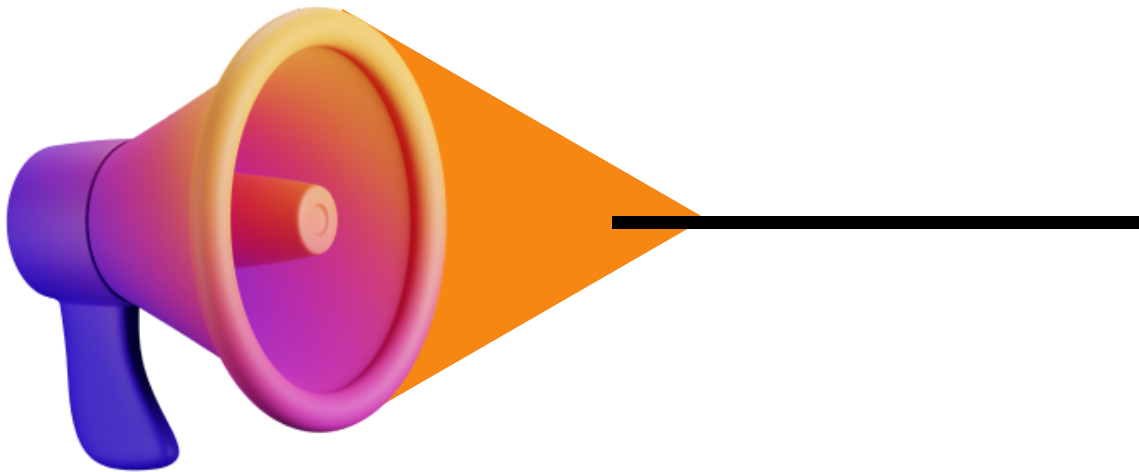
**V**  
verdecken, vernebeln, verschleiern, Verschleierung, Vorschau, vorsehen,  
Vorsehung

**W**  
wahrnehmen, Wahrnehmung, weit, Weitsicht, weitsichtig

**Z**  
zeichnen, Zeichnung, zeigen, zusehen, zwinkern

# TEXTER+ WORKSHOP.

# S NNESTYPEN



**spricht langsam, klar und deutlich  
entscheidet analytisch und genau  
kleidet sich korrekt und normal  
beurteilt die Aussprache  
atmet im Bauchbereich  
verwendet Wörter wie: besprechen, hören, klingt**



# TEXTER+ WORKSHOP.

# SINNESTYPEN

## Sinneswörter Lexikon: Auditiv

**Hier die Wörter, die Du beim Verkaufstexten für einen auditiven Typ einsetzen kannst.**

### A

abhören, absehen, Akustik, akustisch, Akzent, akzentuieren, Alarm, alarmieren, Alarmsignal, anhören, Anhörung, ankündigen, Ankündigung, aufhorchen, aufnehmen, aufpassen, aufmerksam, Aufmerksamkeit, Aussprache, aussprechen, Ausspruch

### B

befragen, Befragung, belauschen, Bemerkung, beobachten, Beobachtung, Bericht, berichten, besprechen, Besprechung, betonen, Betonung, Bitte, bitten

### D

dämpfen (die Stimme), Debatte, debattieren, deklarieren, Deklaration, deutlich, Diskussion, diskutieren, Dozent\*in, dozieren, Durchsage, durchsagen, durchsprechen

### E

Einklang, erhören, erkennen, Erkennung, erwähnen, Erwähnung, erzählen, Erzählung

### F

flüstern, Frage, fragen



# TEXTER+ WORKSHOP.

**Hier die Wörter, die Du beim Verkaufstexten für einen auditiven Typ einsetzen kannst.**

**G**

Gehör, gehorchen, Getöse Geräusch, geräuscharm, geräuschlos, Gespräch, gleich, Gleichklang

**H**

Harmonie, harmonisch, hinhören, horchen, hörbar, hören, Hörsaal, Hörspiel, Hörweite

**I**

Instrument, instrumental, intensiv

**J**

jemanden: an den Lippen hängen; Gehör schenken; sein Ohr leihen; Jubel, jubeln

**K**

Klang, klappern, kleinlaut, klingen, Klingel, knirschen, kommunizieren, Kommunikation, komponieren, Komposition, Krach

**L**

lange Ohren machen, langsam, Lärm, lärmen, lauschen, laut, läuten, leise, Löffel aufsperrten/ spitzen

**M**

mitbekommen, mithören, mitteilen, Mitteilung, Mund, mündlich



# TEXTER+ WORKSHOP.

**Hier die Wörter, die Du beim Verkaufstexten für einen auditiven Typ einsetzen kannst.**

**O**

Ohr, Ohren: spitzen, aufsperrern, zu kommen, oral,

**P**

Pfeife, pfeifen, predigen, Prediger, proklamieren

**Q**

quatschen, quengeln, quietschen

**R**

Referat, referieren, revidieren, Ruf, rufen

**S**

Sage, sagen, schimpfen, Schrei, schreien, spotten, Sprache, sprachgewandt, sprachlos, sprechen, Spruch

**T**

Ton, tönen, totenstill, Totenstille

**U**

unterhalten, Unterhaltung, überhören, übertönen

**V**

vernehmen, Versprechen, versprechen, verstehen, vorsingen, vorsprechen, Vortrag, vortragen, Vorwegnahme, vorwegnehmen

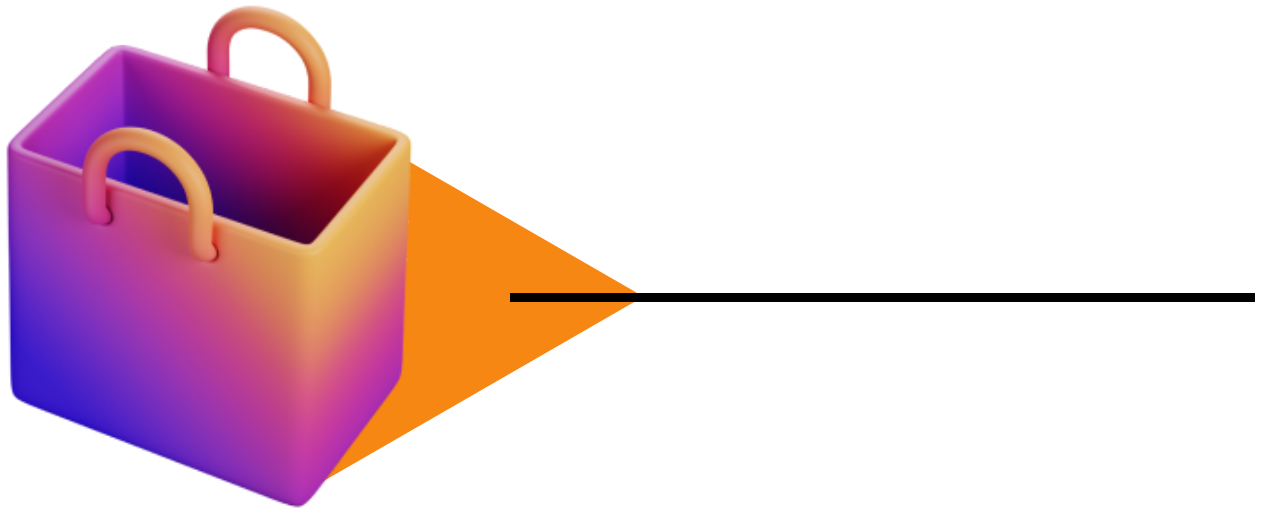
**W**

wiederholen, Wiederholung

**Z** zuhören



# S NNESTYPEN



**spricht ganz langsam  
entscheidet sehr langsam  
kleidet sich unauffällig  
beurteilt durch Anfassen  
atmet im Zwerchfell  
verwendet Wörter wie: anfassen, fühlen, berühren**



# TEXTER+ WORKSHOP.

# SINNESTYPEN

## Sinneswörter Lexikon: Kinästhetisch

**Hier die Wörter, die Du beim Verkaufstexten für einen kinästhetischen Typ einsetzen kannst.**

### A

abtasten, anfassen, ahnen, Ahnung, Annahme, annehmen, aktiv, Akzeptanz, akzeptieren, anpacken, auf- fassen, Auffassung, aufregen, Aufregung, aufrühren

### B

bedauern, bedrückend, Befinden, befinden, befriedigen, Befriedigung, befürchten, begeistert, Begeisterung, bemerken, beeindrucken, begreifen, belasten, belastbar, Belastung, beruhigend, beruhigt, Beruhigung, bestätigt, Bestätigung, betroffen, Betroffenheit, bewegen, Bewegung, bewundern, Bewunderung, bewusst, Bewusstsein

### C

chancengleich, Charisma, charismatisch, Charme, charmant

### D

dankbar, Dankbarkeit, dämmern, deprimierend, druck, drücken

### E

Eindruck, Emotion, empathisch, Empathie, empfinden, Empfindung, entdecken, Entdeckung, enthusias- tisch,erachten,erahnen, erfassen,Erfassung,Erfolg,erfolgreich, ergreifen,erkennen,erleben,Erlebnis, erwarten, Erwartung



# TEXTER+ WORKSHOP.

**Hier die Wörter, die Du beim Verkaufstexten für einen kinästhetischen Typ einsetzen kannst.**

**F**

fassen, Fassung, fähig, Fähigkeit, fein, feinfühlig, Feinheit, fest, festhalten, feststellen, flexibel, Flexibili- tät, frei, Freiheit, Furcht, fühlen, fürchten

**G**

Geduld, geduldig, Gefühl, genial, Gespür, gut, Glaube, glauben

**H**

halten, Haltung, handlich, hart, heiß, Herz, herzlich, hilfsbedürftig, hitzig, hoffen, Hoffnung

**I**

ideal, identifizieren, Impuls, impulsiv, Instinkt, instinktiv, Interesse, interessiert, Intuition, irritieren, Irre- tierbarkeit

**J**

Jugend, jugendlich, jung

**K**

kalt, klug, Kraft, kraftvoll

**L**

Leben, lebendig, Liebe, lieben, liebenswert, liebevoll, Lust, lustvoll

**M**

Motivation, motivieren, Mut, mutig, mutmaßen

**N**

nachfassen, neu, niederhalten

**O**

Ohnmacht, ohnmächtig, optimieren, Optimierung



# TEXTER+ WORKSHOP.

**Hier die Wörter, die Du beim Verkaufstexten für einen kinästhetischen Typ einsetzen kannst.**

**P**

packen, perfekt, positiv

**Q**

qualifiziert, Qualität

**R**

real, realistisch, Realität, rein, Reinheit, reich, Reichtum, richtig, robust, Romantik, romantisch,

**S**

sanft, Sanftheit, Spannung, sauber, Sauberkeit, sensibel, sicher, Sicherheit, solide, spekulieren, Spekulation, spüren, stark, Stärke, stolz, super, Sympathie, sympathisch

**T**

tapfer, toll, tragen, treu, Treue

**U**

unbeschwert, Unbeschwertheit, unglaublich, unwiderstehlich

**V**

verantwortlich, Verantwortung, verbunden, Verbundenheit, verführerisch, verliebt, verlockend, Verlockung, verstanden, Verständnis, Vertrauen, vertrauensvoll, vertrauenswürdig, verzaubern, verzaubert

**W**

warm, Wärme, weich, Weichheit, ertvoll, wichtig, Wirkung, wirksam, wohl, wunderbar, Würde, würdevoll

**Z**

Zauber, zauberhaft, zufassen, zufrieden, Zufriedenheit, zugreifen, zupacken, Zusammengehörigkeit, zuverlässig, Zuverlässigkeit



# TEXTER+ WORKSHOP.

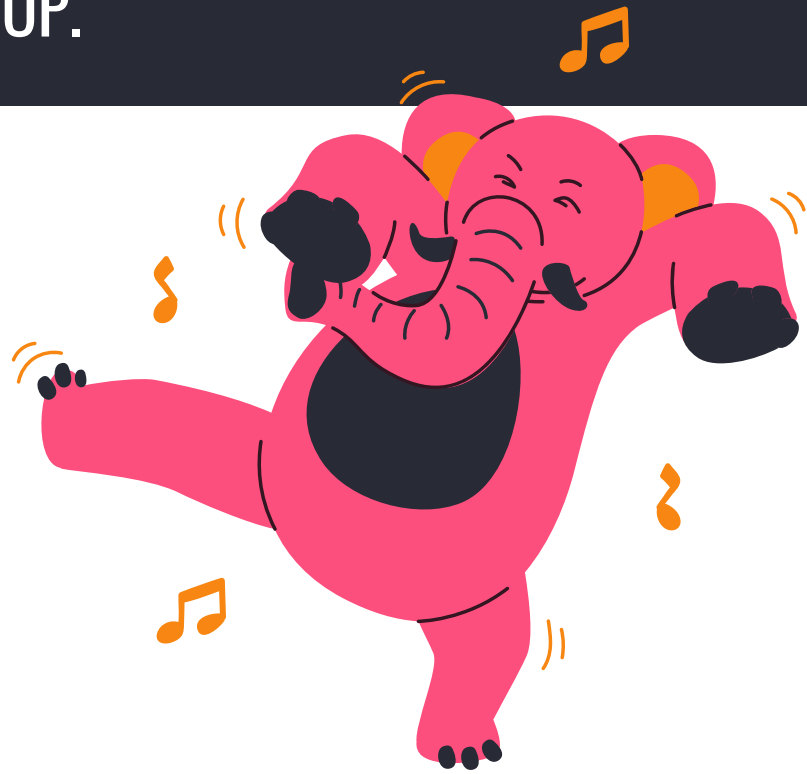
## BlauPause:

---





# TEXTER+ WORKSHOP.



**"Der KOPF denkt  
in \_\_\_\_\_!"**



TEXTER+ WORKSHOP.



# PSYCHOLOGIE IST ALLES

Wer weiß, wie das menschliche Gehirn funktioniert,  
der weiß auch, wie er eine \_\_\_\_\_ erschaffen kann!

Das menschliche \_\_\_\_\_.

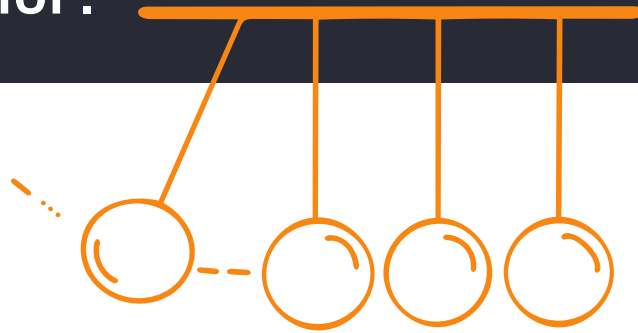
Das menschliche Gehirn erinnert sich an \_\_\_\_\_,

Farben, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.

**ALSO SCHREIB DEINE TEXTE SO,  
DASS SICH DEIN GEHIRN  
ES VORSTELLEN KANN!  
DANN KLAPPT'S AUCH MIT DEM VERKAUFEN!**

Und Du denkst jetzt gerade an einen rosa Elefanten!





# HYPNOTISCHE SPRACHMUSTER

Hier die Top-Sprachmuster, die sich bestens zum Verkaufstexten eignen.

- + Stell Dir einmal vor, ...
- + Hast Du nicht auch schon mal gedacht, ...
- + Ich bin mir sicher, ...
- + Nur einmal angenommen, ...
- + Das bedeutet für Dich, ...
- + Vielleicht möchtest Du wissen, ...
- + Versuch zu widerstehen, ...
- + Vielleicht merkst Du jetzt schon, ...
- + Es könnte sein, ...
- + Gesetz den Fall, ...
- + Wie Du ja als XY / in Deiner Branche bekannt ist, ...





# STILMITTEL

Die 10 mächtigsten Stilmittel beim Verkaufstexten.

- **Wiederholung und Zweierformel = Parallelismus => \_\_\_\_\_**
- **Dreierformel = \_\_\_\_\_: quadratisch, praktisch, gut!**
- **Die Kraft der Zahl: z.Bsp. \_\_\_\_\_**
- **Pausen und Verlangsamungen**
- **Fragen - und Antworten (selbst!)  
z.Bsp. Was wäre ein Buch ohne Text.....Nichts!**
- **Vergleiche und \_\_\_\_\_ (z.Bsp. das Maß ist jetzt voll!)**
- **Geschichten und \_\_\_\_\_**
- **Stilbruch (z.Bsp: Herzlichen Glückwunsch zur Personenstandsänderung)**
- **Gegensätze (gut bei Überschriften!)**
- **Zitate**



TEXTER+ WORKSHOP.



# DAS APLVH-PRINZIP

Der ultimative Verkauftextaufbau mit HERO-STORY-TELLING-Qualität.

**A=** \_\_\_\_\_

**P=** \_\_\_\_\_

**L=** \_\_\_\_\_

**V=** \_\_\_\_\_

**H=** \_\_\_\_\_



# TEXTER+ WORKSHOP.

## DAS APLVH-PRINZIP

### BEISPIEL KLASSISCHER VERKAUF:

**A=**

**AUFMERKSAMKEIT:**

Eure Aufmerksamkeit ist heute durch lustige Geschichten und durch sehr viel Fachwissen erregt worden.

**P=**

**PROBLEM:**

Dein evtl. Problem ist es nun, dass Gelernte jetzt so anzuwenden, dass Du nun auch ein Experte im Verkaufstexten wirst.

**L=**

**LÖSUNG:**

Ü \_\_\_\_\_ & das Ganze von Yvonne durchchecken lassen!

**V=**

**VERKNAPPUNG:**

: \_\_\_\_\_ -Check für nur \_\_\_\_\_ statt für 99€

**H=**

**HANDLUNGSAUFFORDERUNG:**

\_\_\_\_\_!



# DAS APLVH-PRINZIP

## BEISPIEL HERO-STORY-TELLING:

**A=**  
**AUFMERKSAMKEIT:** "VOM \_\_\_\_\_ TO HERO!"

**P=**  
**PROBLEM:** "Hero hatte nichts, war arm, wusste nicht wie es geht!"

**L=**  
**LÖSUNG:** "Gute Fee!", wie Weiterbildung, Mentor, Idee....

**V=**  
**VERKNAPPUNG:** "ZEIT & \_\_\_\_\_!"

**H=**  
**HANDLUNGSAUFFORDERUNG:** "Erfolg hat 3 Buchstaben: \_\_\_\_\_!"



# TEXTER+ WORKSHOP.

## BlauPause:

---









# SEO-TEXTEN?

So einfach war es noch nie!

**1.= Mach eine K\_\_\_\_\_!**

**2.= Nimm die besten \_\_\_\_\_!**

**3.= \_\_\_\_\_ im Text!**



ZU KESS



BESUCHE UNS

FACEBOOK  
[@kessfactory](https://www.facebook.com/kessfactory)



ODER



INSTAGRAM  
[@kessfactory](https://www.instagram.com/kessfactory)

BRAND+ DIGITAL+ SALE.  
KESS FACTORY GmbH  
DIE KOMMUNIKATIONSFABRIK  
KARL-LIEBKNECHT-STR. 1A | 04107 LEIPZIG  
E-MAIL: [info@kessfactory.com](mailto:info@kessfactory.com) | [www.kessfactory.com](http://www.kessfactory.com)