

PROGRAMM

1. Die wichtigsten Direktmarketing-Grundregeln

- Das Besondere am schriftlichen Dialog
- Anstoßkette und Ihre Wirkung
- Die Marke als wichtiges Element zur Differenzierung

2. Katalogtitel und Auftaktseiten

- Welche Aufgaben erfüllen diese besonderen Seiten?
- Tipps für die optimale Gestaltung
- Welche Elemente sollten enthalten sein?
- Wie begrüße ich die Kunden und wie führe ich ins Sortiment ein?

3. Katalogverkaufsseiten

- Optimale Gestaltung einer Doppelseite zur Verlängerung der Verweildauer
- Schon mal was von Rasterung gehört?
- Wie viele Artikel darf ich auf einer Seite zeigen?
- Erkenntnisse aus der Blickverlaufsanalyse
- Nutzung von Head-, Sub- und Inlines
- Bild und Textzuordnung richtig einsetzen
- Die Rückführung in den Onlineshop
- Produktfotografie: die Do's und Don'ts
- Einsatz von Einklinkern, Stickern und Stopperseiten
- Katalogdramaturgie: Mehr als nur Theater!

4. Abschlussseiten, Katalogrücktitel und Rücken

- Welche Aufgaben erfüllen diese Seiten?
- Wie gestalte ich sie optimal?
- Welche Elemente sollten enthalten sein?
- Wie leite ich den Kunden zur Bestellung?
- Katalogrücktitel: So wichtig wie der Titel!
- Ein schöner (Katalog-) Rücken kann entzücken

5. Bestellelemente und Verkaufsförderungshebel

- Bestellscheine, -karten und -faxe erfolgreich entwickeln
- Überblick und gelungener Einsatz der Verkaufsförderungshebel

6. Die wichtigsten Texterregeln für erfolgreiche Produkttexte

- Beeinflussung des Kunden durch Texte
- Headlines richtig schreiben
- So schreiben Sie Produkttexte
- Verstärker und Filter beim Texten