

3 tips om wervende teksten en nieuwsbrieven te schrijven

Tip 1. Schrijf alsof je praat: Je schrijft alsof je met iemand in gesprek bent, namelijk geïnteresseerd in en op de ander gericht. Dit geeft je lezer het gevoel, dat je rechtstreeks tegen hem of haar praat. Die voelt zich daardoor veel meer betrokken bij, wat je te vertellen hebt.

Tip 2. Schrijf over de problemen van de klant: weet wie je klanten precies zijn. Zorg ervoor dat je een heel nauwkeurig en precies beeld hebt van wat hen bezighoudt: waar ze van wakker liggen.

Tip 3. Vertel over de oplossing: Je vertelt hoe de situatie wordt, als de problemen zijn opgelost. Door de oplossing te vertellen, geef je hoop; dat is wat mensen enorm triggert. Je vertelt niet alleen wat de oplossing precies inhoudt, maar vooral wat die oplevert. Je sluit daarbij aan op wat mensen echt belangrijk vinden, ook de verborgen motieven dus: het verlangen naar Een aanbod dat onweerstaanbaar is, is gefocust op één specifieke oplossing of probleem. Beschrijf of bespreek concreet wat je aanbod oplevert. Vergelijk het met wat er gaat gebeuren, als mensen het NIET gaan doen.