

## Kleine Checkliste: Headline

Anwendbar für Mailings, Anzeigen, Coupons oder Posts und sozialen Medien.

- Spricht Ihre Headline die richtige Zielgruppe an (Tonalität)?
- Wendet sich Ihre Headline an die ureigenen Interessen des Lesers? Verspricht sie einen Vorteil und appelliert sie an seine Neugier? (Benutzen Sie aber nie eine Headline, die nur an die Neugierde appelliert.)
- Was sind die stärksten Vorteile Ihrer Headline?
- Geht Ihre Headline auf die verborgenen Wunschträume Ihrer Zielgruppe ein?
- Ist es Ziel Ihres Mailings, eine Anfrage zu erhalten oder einen Auftrag / Bestellung?
- Werden bei einem Test-Mailing genügend Anfragen eingehen, eine statistisch aussagefähige Zahl, um die Rentabilität des Mailings zu ermitteln?
- Wichtig! Die Aussage der Headline ist wichtiger als die Länge! Eventuell eine Dachzeile und darunter die Haupt-Headline setzen — oder eine Haupt-Headline mit Sub-Headline.
- Hat Ihr Mailing einen hohen Grad visueller Anziehungskraft? (Erzeugen Sie Bilder im Kopf der Zielgruppe?)
- Verspricht Ihr Mailing wertvolle Informationen — was ist für Ihre Zielgruppe drin?
- Sprechen Sie den Leser mit „Sie“ an!
- Ist Ihre Bildunterschrift eine Mini-Anzeige?
- Steht Ihr Kunde im Vordergrund oder Ihr Produkt?
- Hebt sich Ihr Mailing vom Umfeld ab?
- Haben Sie eine bestmögliche Platzierung (Zeit) bedacht und bekommen?
- Ein größeres Bild ist stärker als mehrere kleinere. Ein Text muss immer unter dem Bild stehen.
- Wie machen Sie Ihr Angebot attraktiver?
- WAS soll im Mailing-Text hervorgehoben werden, und WIE heben Sie es hervor?
- Beantwortet Ihr Werbetext eventuelle Einwände?
- Welche Erfolgswörter fehlen in Ihrer Headline oder im Anzeigentext?
- Welche Zwischen-Headlines müssen eingebaut werden?
- Ist Ihr Einstiegs-Angebot attraktiv genug? Enthält es eine Handlungsaufforderung mit Prämie, Zeit- und möglicher Mengenbegrenzung?
- Was soll im Coupon stehen und was nicht? Und wie heben Sie ihn hervor?
- Fehlt etwas Wichtiges in Ihrem Mailing / Anzeige (Bestandteile)?
- Versteht der Leser Ihr Angebot schon beim ersten Durchlesen (Kurz-Dialog)?

---

### SV-Dialogmethode

Training und Consulting  
für Dialogmarketing

[info@sv-dialogmarketing.de](mailto:info@sv-dialogmarketing.de)  
[www.sv-dialogmarketing.de](http://www.sv-dialogmarketing.de)

Traubenhüttenweg 1 A  
65719 Hofheim am Taunus

Tel. +49 6192-200 78 80  
Fax +49 6192-200 78 90