

Text-Coaching für soziale Einrichtungen, die selbst bessere Marketingtexte schreiben wollen

Die vorgestellten Text-Formeln stammen aus dem Buch »Texten können« von Daniela Rorig, erschienen im Rheinwerk-Verlag.

BELA

Belohnung	Mach ein großes Versprechen, das du sicher halten kannst. Orientiere dich am emotionalen Nutzen der Zielgruppe.	Das 6-Wochen-Programm gegen Blockaden. Fühl dich im Einklang mit deinem Körper. Das 6-Wochen-Programm, mit dem du Blockaden in Luft auflöst.
Empathie	Schreibe über die Wünsche, Hürden, Probleme deiner Zielgruppe. Ausführlich.	Zitterst du vor dem Zahnarztbesuch? Kriegst du schon am Telefon einen Kloß im Bauch, wenn die Zahnarthelferin einen Termin nennt – und bis dahin sind es noch zwei Monate?
Lösung	Gib Infos, Zahlen, Daten, damit die Zielgruppe ihre emotional schon getroffene Entscheidung rational begründen kann.	Edles, schickes, superhippes Functional-Design. Functional-Design für deinen Stil in deiner Wohnung.
Aufforderung	Erkläre, was die Zielgruppe jetzt tun kann. Beziehe dich auf die Belohnung.	Buch dir hier einen Massagetermin, um deine Blockaden loszuwerden.

SQM

Schmerz	Überleg dir, welches Problem deine Zielgruppe plagt, für das du die Lösung hast. Mach es aber nicht zu platt.	Dir fehlt eine Biogurke? Kauf dir eine leckerere Biogurke! Schmeckt deine Gurke im Salat wie Wasser?
Qual	Beschreibe den Schmerz genauer. Aber nicht zu lang. Zeig dann einen Lichtblick: »So kannst du das vermeiden!«	Wie all die Gurkensorten konzerngezüchteten Arten weichen mussten ... Wie unsere Gemüselandschaft in einigen Jahren aussieht, wenn das so weiter geht ... Wie sich Hans fühlt, wenn er für Anna kocht und sie den faden Gurkensalat pflichtbewusst lobt ...
Medizin	Beschreibe, wie dein Angebot den Schmerz heilt.	Biogemüse hat Flecken, aber innere Werte: Es schmeckt nach Gurke, Tomate und Romanasalat – und erhält die Vielfalt auf den Feldern. Hier probieren.

QUEST

Qualify	Wenn Du für alle schreibst, schreibst du für niemanden. Richte dich direkt an die Zielgruppen, denen du helfen kannst. Sei mutig; schließe alle anderen aus.	1. Wandern in den Anden für Sportler ab 40. 2. Onlinemarketing für Tiertrainer. 3. Sie wollen nicht gern am Küchentresen lehnend ein Buch lesen. Sie wollen es zelebrieren, weil Sie am besten in die Geschichte eintauchen können, wenn die Atmosphäre stimmt.
Unterstand	Beweise, dass du die Zielgruppe verstehst	Wie „E“ bei BELA und „Q“ bei SQM
Educate	Stelle die Lösung vor. Noch ohne konkretes Angebot. Beantworte die W-Fragen.	Was ist es? Wie hilft es? Warum brauchen Menschen es?
Stimulate	Mache ein konkretes Angebot. Verstärke das Interesse durch werbliche Stimuli.	Nur bis 31.1. Begrenzt auf 20 Plätze Im Wert von 60 Euro gratis für die ersten 5 Kund*innen.
Transition	Verwandle Leser*innen in Kontakte	Vorteile betonen, einfachen Zugang bieten

Übung

Such dir ein Thema aus	Fachpraxis informieren über ... Betroffene aufklären zu ... Spender*innen gewinnen für ...
Wähle eine Text-Formel	BELA, SQM, QUEST
Strukturiere deinen Text	20 Minuten
Stell deine Text-Struktur im Team vor	
Plenum:	Diese Formulierung merken wir uns ...

Ergebnis 1

Betroffene von Racial Profiling erreichen

Belohnung

Du hast schon einmal Racial Profiling erlebt oder erlebst es sogar regelmäßig? Wir bieten dir einen Raum, in dem du über deine Erlebnisse sprechen kannst und hören dir zu.

Empathie

Du bist auf dem Heimweg von der Arbeit und wirst auf einmal grundlos von der Polizei angehalten und kontrolliert, obwohl du nichts falsch gemacht hast? Du weißt, dass einzig und allein dein Aussehen dafür verantwortlich ist, weil niemand sonst angehalten wird. Du wirst also kriminalisiert, einfach nur, weil du so aussiehst wie du aussiehst.

Lösung

Viele Schwarze Menschen erleben in Deutschland Racial Profiling. Laut dem Afrozensus 2023, indem xy Schwarze Teilnehmende befragt wurden, gaben x% an, schon einmal in eine rassistische Polizeikontrolle geraten zu sein. X% sogar mehrfach.

Aufforderung

Du musst nicht allein damit fertig werden! Melde dich unter [Telefonnummer] oder über adb-mannheim.de bei uns, um einen Beratungs- bzw. Gesprächstermin zu vereinbaren.

Ergebnis 2

Spender*innen gewinnen

Qualifizieren

Haste mal ne Mark?

Understand

Alle denken, dass du was abgeben musst, weil du in ihren Augen viel Geld hast. Das nervt bestimmt, denn du willst dein Geld ja nicht aus dem Fenster werfen, richtig?

Education

Hier ist dein Geld richtig angelegt, weil wir es direkt in die praktische Arbeit an Schulen und Kitas einfließen lassen. Denn hier können wir Zukunft gestalten.

Stimulate

Ab einer Spendensumme von XY führen wir dich (auf Wunsch) als Förderer*in auf.

Transition

Hilf uns, damit wir anderen helfen können!