

Copywriting Blueprint



Vorlagen für
Werbetexte, die
wirklich verkaufen!
(Fill out the blank)

Für Geschäftsinhaber,
die mit Meta und
Google Ads profitabel
werden wollen.

Erstellt von:
Ralf Wenda
2023

NICHT LANG SCHNACKEN

...



Mein Name ist Ralf Wenda. Trainer & Berater für Onlinemarketing sowie Inhaber einer Agentur für Performance Recruiting und Neukundengewinnung. Zudem bin ich Papa von 2 wunderhübschen und sehr schlauen Mädels, verheiratet mit der besten Frau der Welt und ich liebe, was ich tue!

Ich bin Dein größter Fan und Antreiber zugleich, wenn es um den Auf- bzw. Ausbau Deines Online-Business geht, damit Du als GeschäftsinhaberIn endlich profitabel Ads schaltest und mit dem Gewinn machst was Du willst.

Sollten wir noch nicht vernetzt sein, dann findest Du mich eigentlich überall unter @ralfwenda

Und nun lass uns direkt beginnen:

WARUM WERBETEXTEN OFT SCHWER IST

Als GeschäftsinhaberIn hast Du hoffentlich ein bärenstarkes Angebot, das Deine Zielgruppe nicht ablehnen kann, oder?

Wenn nicht, DANN wird es schwer die richtigen Worte zu finden, die potentielle KäuferInnen anregen den nächsten Schritt zu gehen.

Daher stelle ich Dir hier meine bisher IMMER funktionierenden Headlines vor, die ich auf Landingpages, Creatives, Ad-Angles etc.pp. nutze.

Doch DU MUSST die Ziele, Träume, Wünsche und Ängste, Sorgen sowie Nöte Deiner Zielgruppe kennen. Lets go!

HARTE ARBEIT - EHRLICHER LOHN



In diesem Dokument stelle ich Dir "nur" Vorlagen vor, die in den allermeisten Fällen sofort geklappt haben. Wende diese zunächst 1zu1 an und schau auf Deine Ergebnisse.

Bedenke, dass Du selbst mehrere Varianten mit den Vorlagen erstellen solltest. Die Menschen aus Deiner Zielgruppe werden in unterschiedlichen Stadien und Situationen sein BEVOR sie sich für Deine Lösung interessieren.

Daher musst Du Ad-Angles (Werbeblickwinkel) und Awareness-Level (Bewusstseinsstufen) unbedingt miteinander kombinieren.

HEADLINES, SUBLINES, INTROLINES, BULLET-POINTS

In dieser Reihenfolge lesen Deine zukünftigen Interessenten üblicherweise Deine Ads, Landingpages & Co.

Nutze dieses Wissen und baue die Struktur logisch auf.

Statistisch gesehen macht die Headline bereits 80% der gesamten Aufmerksamkeit aus. Klatsch sie also nicht einfach so dahin.

Und bei den Bullet-Points kannst Du richtig Spaß haben. Neugierde aufzubauen, bis man einfach nicht mehr widerstehen kann, ist echt toll ;D

DEINE KILLER HEADLINE



VORLAGEN

Nr. 1: Endlich! Wie Du [GEWÜNSCHTES ZIEL DEINER ZIELGRUPPE] OHNE [ANGST, DASS ES (WIEDER) PASSIERT]. In [ZEITRAUM]. Garantiert!

Nr. 2: [PROBLEM DEINER ZIELGRUPPE]. Dann schnapp Dir [DIE LÖSUNG] und [ERGEBNIS]!

BEISPIELE

Nr. 1: Endlich! Wie Du eine Flut an Neukundenanfragen über Meta Ads bekommst OHNE wieder viel Geld zu verbrennen und Dich im Tech-Jungel zu verlaufen. In 7 Tagen. Garantiert!

Nr. 2: Du hast immer noch kaum (oder gar keine) neue Kunden über Meta-Ads? Dann schnapp Dir meinen erfolgreichsten Kampagnenaufbau und stell schon mal ein paar Leute ein, um alle Anfragen abarbeiten zu können!

DEINE STORY SUBLINE



VORLAGE

Entdecke [FEATURES, DIE DEIN PRODUKT ENTHÄLT] und mach es wie [KUNDENSTORY]. [KONKRETE HANDLUNGSAUFFORDERUNG].

Anmerkung: Die Subline ist dafür da, Deine Headline zu untermauern. Sie muss logisch darauf folgen. Schreib sie erstmal etwas länger. ChatGPT hilft Dir dann später beim Kürzen und weiteren Varianten :)

BEISPIEL

Entdecke 17 knackige Videolektionen und mach es wie Simone R., die sogar in nur 3 Tagen alles 1zu1 nachgeklickt hat und nun kurz davor steht sich ein neues Haus zu kaufen. Nutze jetzt die Chance und klicke auf den "Ich bin dabei" Button. Führe die Bestellung aus und schon erhältst du eine Mail mit deinen Zugangsdaten.

DEINE INTRO LINE



VORLAGE

Für [DEINE ZIELGRUPPE] die [ZIEL DER ZIELGRUPPE]

Du kannst natürlich auch mehrere Gruppen auflisten oder auch mehrere Ziele erwähnen. Aber halte Dich kurz. Die Intro-Line ist nur, damit Deine Zielgruppe nochmal fix bestätigt bekommt, dass sie am richtigen Ort ist.

BEISPIEL

Nr. 1: Für Geschäftsinhaber die profitabel Ads schalten wollen

Nr. 2: Für Coaches, Trainer und Berater die abnehmen wollen

Nr. 3: Für Affiliates die schnell Traffic, Leads und Sales gebrauchen können

DEINE BULLET- POINTS



VORLAGEN

Wie du [X] ohne [Y]

Du brauchst [X] richtig? Falsch! (Dann untermauern)

[X] Wege zu [Y]

Wo findest du [Y]?

Wie eliminiert du [X]?

Was du niemals tun solltest, wenn du [Y]

Sag Auf Wiedersehen zu [X]

Die Wahrheit über [Y]

Hast du [X] falsch gemacht? (Und spielt es wirklich eine Rolle)

BEISPIELE

Nr. 1: Wie du Kunden gewinnst ohne Ads zu schalten

Nr. 2: Du brauchst viel Geld für Ads, richtig? Falsch! 3

Kampagnen, die du für 1-5 Euro am Tag schalten kannst und dir trotzdem eine Flut an Neukunden bringen.

Nr. 3: 5 Wege zu stetig wachsendem Einkommen mit ETFs

Nr. 4: Wo findest du Kunden, die bereit sind deine Preise zu zahlen? (Und darüber mehr als glücklich sind)

Nr. 5: Wie eliminiert du überflüssige Steuerzahlungen sofort?

Nr. 6: Was du niemals tun solltest, wenn du deiner Traumfrau gegenüber stehst.

...

WEITERE BEISPIELE

Nr. 7: Sag Auf Wiedersehen zur ewigen Kalorienzählerei beim essen

Nr. 8: Die dreckige Wahrheit über Social Recruiting Agenturen

Nr. 9: Hast du dein Social Media Profil falsch aufgesetzt? (Und spielt es wirklich eine Rolle für deinen Erfolg im Internet?)

ZEIGEN – NICHT QUATSCHEN!

Bevor wir nun einmal alles zusammen betrachten, möchte ich Dich drauf hinweisen, dass Du deine Aussagen möglichst visuell untermauerst.

Wenn Du ein Videotraining versprichst ([hier ein Beispiel](#)), dann zeig einen kleinen Ausschnitt auf der Optin-Seite. Wenn Du ein PDF-Report versprichst, dann erstelle dazu ein Mockup. Usw.

Am Ende von diesem Copywriting Blueprint erwartet Dich noch ein Bonus, der Deine Landingpages aus allen Hemisphären ballert.

Satte 17 Abschnitte auf Deiner Landingpage, die Dir die besten Copywriter der Welt lieber verschweigen würden. (Merkste was? ;))

DAS ENDE VOM LIED

Lass uns nun mal die Puzzleteilchen zusammen fügen. Je öfter Du es machst, desto mehr Spaß wirst Du daran haben. Es ist halt wie Sport ;)



BEISPIEL

Für Geschäftsinhaber die profitabel Ads schalten wollen

Endlich! Wie Du eine Flut an Neukundenanfragen über Meta Ads bekommst OHNE wieder viel Geld zu verbrennen und Dich im Tech-Jungel zu verlaufen. In 7 Tagen. Garantiert!

Entdecke 17 knackige Videolektionen und mach es wie Simone R., die sogar in nur 3 Tagen alles 1zu1 nachgeklickt hat und nun kurz davor steht sich ein neues Haus zu kaufen. Nutze jetzt die Chance und klicke auf den "Ich bin dabei" Button. Führe die Bestellung aus und schon erhältst du eine Mail mit deinen Zugangsdaten. Auch wenn es gerade 3 Uhr in der Nacht ist.

- **Du brauchst viel Geld für Ads, richtig? Falsch!** 3 Kampagnen, die du für 1-5 Euro am Tag schalten kannst und dir trotzdem eine Flut an Neukunden bringen.
- **Hast du dein Tracking-Pixel falsch installiert?** (Und spielt es wirklich eine Rolle für erfolgreiche Ads?)
- **Die dreckige Wahrheit über Performance-Agenturen** und was du sofort daraus lernen kannst.
- **Wie findest du deine perfekten Kunden**, die bereit sind deine Preise zu zahlen? (Und darüber mehr als glücklich sind)
- **Was du niemals tun solltest**, wenn dein Werbekonto mal "eingefroren" wurde.

BONUS

**SATTE 17 ABSCHNITTE AUF
DEINER LANDINGPAGE, DIE DIR
DIE BESTEN COPYWRITER DER
WELT LIEBER VERSCHWEIGEN
WÜRDEN.**



Ich führe hier nun nicht jeden einzelnen Punkt im Detail aus. Das würde völlig den Rahmen des kleinen Reports hier sprengen ABER ich lege Dir JEDEN EINZELNEN PUNKT dringend ans Herz, wenn Du endlich verkaufen willst, wie geschnitten Brot (und frisches noch dazu).

1. **Introline (Kennst Du ja)**
2. **Headline (Das auch)**
3. **Subline (Jupp)**
4. **Bulletpoints (Alles klar)**
5. **Schmerz ansprechen**
6. **Lösung anbieten (die anders ist)**
7. **Trustelemente (Awards, Logos etc.)**
8. **Liste die Benefits detailliert auf**
9. **Social Proof (Kundenstimmen)**
10. **Dein unwiderstehliches Angebot (Blogbeitrag)**
11. **Bonus anbieten**
12. **Preise einzeln auflisten (Features)**
13. **Wahren Preis nennen**
14. **Möglichst Angebot limitieren**
15. **Garantie geben die es in sich hat (Blogbeitrag)**
16. **Konkrete Handlungsaufforderung**
17. **Ein P.S. am Ende einbauen (eines der meist gelesenen Elemente. Kommuniziere dort dein Angebot nochmal kurz und knackig mit CTA zum Schluss.)**

ALLES GUT?

WIE GEHTS DIR JETZT?

Ich hoffe sehr, dass Du einige Impulse mitnehmen konntest und Deine Ads nun weitaus besser performen, sowie Deine Landingpages & Co.



Kontinuierliches Anwenden ist der Schlüssel!

Am Ende möchte ich nochmal sicherstellen, dass Du genau weißt, wo Du mich jederzeit finden kannst und wie Du mich erreichst. Es gibt nichts Schlimmeres, als an einem Punkt stehenzubleiben und sich dann keine Hilfe zu holen, um schnell darüber hinweg zu kommen. Dazu kann ich Dir folgende Kanäle bieten:

SO KANNST DU MICH ERREICHEN



Trainingsinhalte findest Du auf meiner Website <https://ralfwenda.com> Dort hast Du auch die Möglichkeit ein kostenfreies Erstgespräch mit mir zu buchen. Nutze es!



Du kannst gerne in unsere Facebook-Gruppe kommen und alle Deine Fragen stellen, wenn Du magst. Du findest uns hier: <https://www.facebook.com/groups/marketingtoolstraining>



Auf YouTube haue ich regelmäßig unregelmäßig neue Inhalte raus ;) Dies ist einer meiner Hauptkanäle für organischen Traffic: <https://www.youtube.com/c/RalfWenda>



Auch auf Instagram hoppe ich hin und wieder mal rum. Ich mag das Netzwerk einfach und die Leute sind in der Regel gut drauf: <https://www.instagram.com/ralfwenda/>

Rechtlicher Hinweis: Urheberrecht Ralf Wenda Marketing. Jegliche unerlaubte Vervielfältigung oder Verbreitung dieses Materials ist strengstens untersagt und wird strafrechtlich verfolgt.