

Wie Sie durch Ähnlichkeit Vertrauen schaffen

Liebe Leserin, lieber Leser,

Bilder machen Sachverhalte lebendig und helfen, Ihre gewünschte Botschaft schnell im Gehirn des Adressaten zu verankern - wenn sie stimmig sind.

Ihre Zielgruppe wird Bilder als stimmig empfinden, wenn sie dicht an ihrer gewohnten Bilderwelt sind und ihnen dann eher Vertrauen schenken.

Je eher die visuellen Elemente Ihrer Anzeigen, Briefe und Broschüren zur Erlebniswelt Ihrer Kunden passen, umso glaubwürdiger werden Sie wahrgenommen.

So zeigen Firmen, die Taucherausrüstungen verkaufen, Taucher beim Tauchen und Firmen, die Tennisschläger verkaufen, Tennisspieler auf dem Tennisplatz.

Frage: Warum zeigen dann Firmen, die bei Apothekern und Ärzten Medikamente vermarkten wollen, Taucher, Tennisspieler oder ähnlich fachfremde Bilder?

Aus meiner Sicht wird hier von manchen Werbeagenturen die Kommunikationseffektivität auf dem Hochaltar der viel gepriesenen Kreativität und Originalität geopfert.

Tipp

Wählen Sie Motive, die zur Erlebniswelt Ihrer Zielgruppen passen, beispielsweise Bilder von Apothekern, Ärzten oder Patienten in ihrem jeweiligen Umfeld: Sie wirken überzeugender!

Workshop-Tipp

Erfahren Sie dazu mehr Beste vom Autor des Buches "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Platz reservieren" auf www.professionelles-produktmanagement.de

Was ist Ihnen wichtiger: Dass Ihre Werbeagentur bei Kreativwettbewerben Preise gewinnt oder dass Ihre Unterlagen bei den angesprochenen Zielgruppen eine Wirkung zeigen und sie zum Handeln bewegen?

Eine effektive Ansprache Ihrer Kunden wünscht Ihnen

Günter Umbach

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: www.tipps-trends.com