

Besonders emotional wirksame Schlüsselworte

99 expressive Schlüsselworte für Ihre Präsentation oder Werbetexte

Nachfolgend eine gezielte Auswahl von besonders emotional wirkenden Keywords, welche Sie hervorragend in Ihre Präsentationen und Werbetexten einbauen können. Diese magischen Worte verstärken bestimmte und gewünschte angenehme Bilder oder Emotionen bei Ihren Zuhörern.

Diese vielfach erprobten Wortschöpfungen basieren auf dem Wissen der besten Werbestrategen der Welt und haben nachweislich schon vielfach für deutlich messbare Umsatzsteigerungen gesorgt.

Verwenden Sie diese Worte gezielt immer wieder zwischendrin als emotionale Verkaufsbooster, aber bitte nicht inflationär, das würde dann eher übertrieben und abschreckend wirken.



Stimmulierende Verben

Stimulierende Verben aktivieren den Tatendrang in uns, wir wollen instinktiv gerne neue Dinge ausprobieren oder eine bestehende Sache verbessern, das liegt einfach in der Natur des Menschen. Außerdem beflügeln diese Worte unser „Gewinnergefühl“ und unsere innere Zufriedenheit.

Aufforderung

Als erstes einmal ein paar Verben, welche eine Aufforderung darstellen, etwas in Bewegung zu setzen, also eine Sache zu beginnen, statt im selben Trott zu bleiben:

in Schwung bringen - in Bewegung bringen - anregen - anspornen - ankurbeln - verbessern - schüren

Beispielsatz: „Nutzen Sie diese Verben gezielt in einigen Ihrer Präsentationssätzen, Sie können dadurch Ihre Verkaufserfolge deutlich *ankurbeln*.“

Gewinn

Verben, welche uns einen Gewinn versprechen. Jeder Mensch bekommt natürlich sehr gerne etwas, sei es geschenkt oder irgend einen Vorteil. Da gibt es z. B.:

bekommen - gewinnen - verdienen

Beispielsatz: „Sie werden durch durch eine tolle Präsentation viel mehr Anerkennung von Ihrem Chef **bekommen**.“

Künstliche Verknappung

Nun ein paar Verben für den alte Trick mit der künstlichen Verknappung (man

erzeugt also ein wenig Kaufdruck):

beeilen - sich sputen

Beispielsatz: *Beeilen* Sie sich mit Ihre Bestellung, wir haben nur noch 5 Exemplare auf Lager.

Beweis

Emotionale Verben wirken auf der unbewussten Ebene, aber manche Skeptiker benötigen natürlich noch einen Beweis, daher zum Beispiel:

beweisen - beglaubigen - bezeugen

Dynamik

Verben aus dem Bereich sich durchsetzen, dynamisch sein, kämpferisch agieren, also besser zu sein als der Durchschnitt:

durchbrechen - entfachen - entdecken - beschleunigen - erreichen - schockieren

Beispielsätze: „*Durchbrechen* Sie mit xy endlich diese lästige Gewohnheit. *Entfachen* Sie durch xy das Feuer der Leidenschaften“.

Geheimnis

Verben, welche die Lösung eines Geheimwissens suggerieren, etwas Geheimnisvolles, was nicht jeder Mensch kennt:

entschlüsseln - entwickeln - erschliessen

Beispielsatz: „*Entschlüsseln* Sie das Geheimnis der Anziehungskraft auf andere Menschen“.

Vertrauen

Verben aus dem Bereich Vertrauen schaffen:

garantieren - gewährleisten - einstehen für - lieben

Gewinner

Zeitwörter für Sieger und Gewinner sein, um dafür Anerkennung zu bekommen:

verwirklichen - siegen - weiterkommen - steigern - nützen

Sparen

Und natürlich noch Verben, welche „Geld sparen“ ausdrücken:

sparen - sein Geld zusammenhalten - einsparen - haushalten

Attraktive Eigenschaftsworte und Adverbien

Attraktive Eigenschaftsworte und Adverbien beschreiben einen positiven Zustand, welche wir mit Wohlbefinden, Glück und Zufriedenheit assoziieren. Bestimmte Adverbien senden oftmals eine sofortige Handlungsaufforderung an unser Unterbewusstsein.

Qualität

Eigenschaftsworte, welche eine hohe Qualität und Zuverlässigkeit versprechen:

Glasklar - preisgekrönt - effektiv - bewährt - garantiert - wirksam - erfolgreich - unbestreitbar

- durchgreifend - gewinnbringend - enorm - wirkungsvoll - anregend - drastisch - durchschlagend - entscheidend - effizient - nachhaltig

Neugierde

Worte, welche die Neugierde ansprechen und Exklusivität:

geheimnisvoll - seltsam

(Beispielsatz: „Durch diesen *seltsamen* Trick konnte ich endlich 10 kg abnehmen“)

produktiv - überraschend - revolutionär

Spass

Adjektive für unkompliziert und „macht Spass“:

leicht verständlich - neu - locker - leicht

(Beispielsatz: „Durch dieses Produkt werden Sie innerhalb weniger Wochen *locker* und *leicht* 10 kg abnehmen“)

Verknappung

Künstliche Verknappung:

limitiert - begrenzt - einmalig - exklusiv - einzigartig

Sparen

Sparen:

kostenlos – gratis – umsonst - ohne Kosten - kostenfrei

Handlungsaufforderung

Adverben mit sofortiger Handlungsaufforderung:

Jetzt - sofort - direkt - gleich - auf Anhieb - unverzüglich

Attraktive Hauptworte

Geschenke

Und nun einige Hauptworte, welche besonders stark in Verkaufstexten wirken und unsere innere „Belohnungszentren“ ansprechen:

Kunden lieben Boni und Geschenke, möchten möglichst schnell an ihr Ziel kommen und auch noch sparen, also verwenden sie z. B. die folgenden erprobten magischen Hauptworte:

Bonus - Aktion - Rabatt - Vorteil - Deal - Zulage - Geschenk - Zugabe - Ersparnis - Schnäppchen - Angebot

Beispielsatz: *locker* und *leicht* 10 kg abnehmen“)

Beweisbarkeit

Qualitätsworte und Beweisbarkeit Ihrer Aussage:

Beweise – Experte

(Beispielsatz: „Jeder *Experte* hat uns das bestätigt“)

Fakt – Lösung – Antwort

(Beispielsatz: „Sie haben bestimmt schon viele Produkte ausprobiert, aber die einzig funktionierende *Antwort* auf Ihr Problem ist xy“)

Verbesserung - Einmaligkeit - Resultat

Verbesserung

Verbesserung und Optimierung:

Quantensprung - Durchbruch - Erfüllung - Revolution - Veredelung - Verfeinerung - Verschönerung - Zunahme - Aufschwung - Aufstieg - Sieger - Resultat

Belohnung

Emotionale Hauptworte für Exklusivität, Belohnung und Besonderheit:

Gewinn - Profit - Reichtum - Belohnung - Lohn - Wunder - Geheimnis - Sieger

Auswahlmöglichkeit

Kunden haben gerne eine Wahlmöglichkeit (wobei Ihr Produkt natürlich die eindeutig beste Möglichkeit darstellt):

Auswahl - Alternative - andere Möglichkeit

