



*Günter W. Heini - der Texter für den technischen Maschinenbau
- mehr als 14 Jahre Erfahrung!*

Packende technische Texte für den Maschinenbau!



Maschinen funktionieren, oder sie müssen repariert werden, stimmt's?

Mit Texten ist das genauso. *"Entweder sie funktionieren oder sie müssen repariert werden. So einfach ist das,"* sagt Günter Heini, Dipl. Ing. Maschinenbau mit über 14 Jahren internationaler Vertriebs- und Marketingerfahrung und seit 3 Jahren als Verkaufs- und Werbetexter.

Produktvorteil wird zum Kundennutzen!

Ingenieure sind selbstverliebt und oft fasziniert wie kleine Kinder über ihre tollen Produkte. Leider hat der Kunde herzlich wenig davon. Ihn interessiert sein Nutzen. Er fragt sich:

- Spare ich Zeit und Geld, wenn ich den neuen Hydraulik-Zylinder in meine Maschine einbaue?
- Verbraucht meine Werkzeugmaschine 40 % weniger Strom, wenn ich den neuen Leistungsregler einbaue?

Daher mache ich aus dem Produktvorteil einen klaren Kundennutzen! Denn der ist entscheidend, um Kunden zu überzeugen.

Emotion schlägt Verstand!

Natürlich sind Techniker, Ingenieure und Maschinenbauer rational. Schließlich geht es um **knallharte Fakten und Qualität und kein BlaBlaBla!** Am Ende muss die Qualität und der Preis stimmen, stimmt's?

Stop! Es geht um mehr. Auch Techniker sind Menschen aus Fleisch und Blut - und mit Emotionen. Klar werden Investitionsentscheidungen sehr sorgfältig vorbereitet und Angebote sehr intensiv miteinander verglichen.

Und doch spielen auch andere Faktoren wie das Image der Firma, ihr Auftreten und die bisher gemachten Erfahrungen eine Rolle. Und genau **da spielen Emotionen eine große Rolle.** Also wer kann mit wem, wer diskutiert mit wem auf Augenhöhe oder wer hat die größte Kompetenz?

Oder schauen wir uns eine Produktbroschüre an. Welches Gefühl entsteht beim Leser, wenn er es durchblättert. Schimmert bei jedem Buchstaben die schiere technische Kompetenz durch oder bleibt das Gefühl, **ob die es technisch drauf haben?**

Klare Technik braucht klare Texte!

Mal ganz ehrlich: Was nützt Ihnen das tollste Produkt, wenn Sie es nicht verstehen, in einfachen und verständlichen Worten zu erklären. Denn Kunden wollen Klarheit und Sicherheit, bevor sie eine Investition tätigen. Daher muss die **Kommunikation glasklar und eindeutig sein** und sie darf den Kunden keinesfalls verunsichern.

Daher:

Überragende technische Leistungsdaten müssen überragend klar kommuniziert werden.

Schließlich sollen sie den Kunden absolut überzeugen und nicht verunsichern.

Kreativ und aufregend soll es sein!

Glauben Sie, dass Ihre Kunden die Zeit haben, sich durch eine langweilige Broschüre zu quälen? Schließlich wollen die doch Ihr Produkt kaufen, oder nicht? Ich glaube, da sind Sie auf dem Holzweg.

Mal Hand aufs Herz: Warum soll eine Produktbroschüre oder eine Unternehmensbroschüre nicht genauso **aufregend wie ein spannender Roman oder ein guter Film sein?**

Denn Fakt ist: Wenn eine Broschüre den Leser anspricht und bildhaft und packend Produktvorteile erklärt, dann ist das ein wichtiger Schritt im Verkaufsprozess. Wenn der Kunde Ihre Broschüre in Erinnerung behält, weil er sie echt toll fand, dann wird er auch so toll über Ihr Produkt denken. Sie sehen also: **Kreativität ist ganz wichtig!**

Kommen wir zum Punkt und machen wir Nägel mit Köpfen! Lassen Sie uns reden, damit wir noch besser und klarer über Ihre Produkte kommunizieren! **Denn Top Produkte brauchen Top Texte!**

So erreichen Sie mich: Tel. [06268-2110016](tel:06268-2110016) oder per E-Mail: guenter.heini@t-online.de

Bildrechte: pixabay.com/GREGOR

B2B-Entscheideranalyse 2013/14

Studie zu Informationsverhalten und Mediennutzung
Professioneller Entscheider



Jetzt
abrufen

Fachmedien sind
Infoquelle Nr. 1 für **7,6 Mio.**
Professionelle Entscheider

Werbung in Fachmedien

stärkt positiv das Image

Werbetreibender und ihrer Produkte



Über mich



Günter W. Heini absolvierte nach einer Ausbildung zum Industriemechaniker ein Studium des Maschinenbaus mit dem Abschluss zum Diplom Ingenieur Maschinenbau. Über den klassischen Weg der Konstruktion und Entwicklung wechselte er in den internationalen Vertrieb.

In über 15 Jahren erfolgreicher Vertriebs- und Marketingtätigkeit organisierte er den Vertriebsaufbau internationaler Konzerne, entwickelte eine kontinuierliche Pressearbeit und sorgte für eine Vernetzung der Vertriebspartner. Er beherrscht die Terminologie des Maschinenbaus und weiß, welche Strategien im globalen Wettbewerb zu einem erfolgreichen und kontinuierlichem Wachstum führen.

Diese Erfahrungen fließen ein in seine Werbeagentur und Unternehmensberatung für Vertrieboptimierung. Mit verkaufstarken Werbetexten für Webseiten, Mailings, Broschüren und Geschäftsberichten optimiert er die Verkaufsprozesse seiner Kunden. Und hilft Ihnen die Möglichkeiten des Web 2.0 (Soziale Netzwerke etc., Blog) gewinnbringend zu nutzen.

Er bietet seinen Kunden komplette Kommunikations- und PR-Konzepte und übernimmt die Koordination der kompletten Öffentlichkeitsarbeit, schreibt Blog- und Fachartikel und sorgt für eine permanente Berichterstattung.

Dies führt unweigerlich zu mehr Anfragen, mehr Angeboten, mehr Aufträgen, mehr Gewinn und mehr Arbeitsplätzen!

Sie finden ihn bei:

XING https://www.xing.com/profiles/GuenterW_Heini

Google + <https://plus.google.com/u/0/107573540699449553796/posts>

twitter https://twitter.com/IHR_TEXT_COACH

Linkedin <http://www.linkedin.com/in/derverkaufstexter>

Slideshare <http://de.slideshare.net/damaskus>