

Teleshopping Sprache in deinen Texten?

Nachts um 3 Uhr. Du kannst nicht schlafen. Du schaltest den Fernseher ein. Und da ist sie: eine Frau mit perfektem Lächeln und einem Wundermittel, das dein Leben um 180 Grad drehen wird.

"Dieses revolutionäre System hat ALLES für mich verändert!"

"Ich habe in nur 2 Wochen 3 Dinge erreicht, die ich nie für möglich gehalten hätte!"

"Aber das ist noch nicht alles!"

Und du denkst: "Was ein Bullshit."

Und weißt du, was das Interessante ist?

Während unser Bullshit Radar bei Teleshopping sofort ausschlägt, tut er das bei den Texten auf Flyer oder Webseiten ganz oft NICHT.

Und deswegen liest man auf so vielen Websites leere Floskeln wie:

"Ich begleite dich auf deinem Weg zu deinem wahren Selbst."

"Gemeinsam entfalten wir dein volles Potenzial."

"Bist du bereit für das nächste Level?"

Ganz ehrlich? Das ist Marketing Bullshit.

Und es funktioniert nicht. Weil diese Floskeln gar nicht nichtssagender sein könnten.

Hier mal ein paar Beispiele, die dir den Unterschied zwischen *Floskel und Authentizität* zeigen.

Marketing Bullshit: "Ich begleite dich auf deiner Reise zu mehr Harmonie und Vertrauen im Leben."

Authentisch: "Ich unterstütze dich dabei, deine inneren Muster erst zu verstehen und dann zu überwinden, damit du zukünftig entspannter durchs Leben kommst."

Merkst du den Unterschied? Das eine klingt schön. Das andere sagt, was WIRKLICH passiert. Es ist greifbar statt *wischiwaschi*.

Noch ein Beispiel:

Marketing Bullshit: "Ich unterstütze dich dabei, deine wahre Stimme zu entdecken und dein volles stimmliches Potenzial zu entfalten."

Authentisch: "Ich zeige dir, wie du deine Stimme trainierst, damit du selbstbewusst singst, ohne heiser zu werden oder dich zu verkrampfen."

Wieder: Greifbar. Ein klares Ziel.

Und noch ein letztes:

Marketing Bullshit: "Gemeinsam erschaffen wir dein authentisches Business aus deiner inneren Weisheit heraus."

Authentisch: "Gemeinsam schauen wir auf dein Business. 60 Minuten-intensiv, klärend, tief. Du bringst ein Thema oder Gefühl mit, und wir untersuchen was dich wirklich hindert. Danach weißt du, wie du weitergehen kannst."

Und auch hier: Weg von heißer Luft hin zu "Boah, genau das will ich!"

Denn deine Flyer und deine Website sind kein Teleshopping Kanal.

Du musst nicht übertrieben begeistert klingen. Du musst nicht versprechen, dass sich ALLES verändert. Du musst nicht in Hochglanzsprache schreiben.

Du musst nur eins: Sagen, was du tust. Für wen du es tust. Und was dabei rauskommt. Klar. Ehrlich. Konkret.

Ohne "*Ich begleite dich auf deinem Weg*". Ohne "*Ich transformiere dein Leben*". Ohne Marketing Bullshit.

Ilona Steinert, www.dgam-freiburg.de
