

DIE 7 GESETZE DES WERBETEXTENS

Wie du mit psychologisch durchdachten
Texten mehr verkaufst

PS: Am Ende verrate ich dir, wie du die 7
Gesetze direkt mit ChatGPT auf dein
Business anwenden kannst.



MANUEL HESCHL

Hi, ich bin Online-Unternehmer, Kurs-Ersteller und Spezialist für automatisierte Verkaufsprozesse. Ich helfe Menschen dabei, sich ein digitales Einkommen aufzubauen – ohne ständiges Posten, ohne Tech-Frust und ohne leere Versprechen.

Was mich von anderen unterscheidet?

Ich verkaufe nicht nur Theorie. Ich zeige dir Systeme, die ich selbst täglich nutze, um automatisiert digitale Produkte über Instagram, E-Mail-Marketing und Chatbots zu verkaufen – rund um die Uhr.

Mit meinen Strategien habe ich über 2.200 digitale Produkte verkauft – ohne 1:1-Coachings, ohne Telefonate und ohne ständige Präsenz.

Das Ziel: Mehr Freiheit. Mehr Fokus. Mehr Wirkung.

1. WERBETEXTEN IST DISTANZ- UND AKTIVIERUNGSMARKETING

Was es bedeutet: Guter Werbetext ist mehr als nur schöne Sprache – er ist dein wichtigstes Werkzeug, um Menschen aus der Ferne zu aktivieren. In der digitalen Welt trennen dich oft viele Kilometer, ein Bildschirm und eine kurze Aufmerksamkeitsspanne von deinem Leser. Dein Text muss diese Distanz überbrücken und sofort zum Handeln motivieren – egal ob zum Klicken, Eintragen, Kaufen oder Teilen.

Techniken:

- Verwende starke Call-to-Actions, die klar sagen, was der Leser tun soll: „Jetzt starten“, „Hier klicken“, „Gratis sichern“.
- Aktiviere über Emotionen und Dringlichkeit – der Leser muss spüren: „Das ist für mich, und ich will das jetzt.“
- Der Text darf kein reiner Informationsträger sein – er muss wie ein Verkäufer denken: führen, überzeugen, aktivieren.

Beispiel:

Falsch: „Unser Newsletter informiert über neue Produkte.“

Richtig: „Melde dich jetzt an und erhalte wöchentlich exklusive Strategien, mit denen du deinen Umsatz verdoppelst.“

Übung: Formuliere fünf verschiedene Call-to-Actions für dein Angebot. Achte darauf, dass sie aktiv formuliert sind und sofort zum Handeln auffordern.

2. TONALITÄT: SCHREIBE WIE MIT EINEM GUTEN FREUND

Was es bedeutet: Der Ton macht die Musik – und im Marketing auch den Umsatz. Menschen kaufen von Menschen, nicht von Marken. Wenn dein Text steif, künstlich oder zu sachlich klingt, entsteht sofort Distanz. Gute Werbetexte fühlen sich an wie ein persönliches Gespräch mit einem guten Freund: nahbar, ehrlich, direkt.

Techniken:

- Schreibe so, wie du sprichst. Diktieren deinen Text notfalls laut – das hilft, deinen natürlichen Sprachfluss zu finden.
- Vermeide Floskeln, Fachbegriffe und komplizierte Satzkonstruktionen. Wer dich nicht versteht, wird dich nicht kaufen.
- Nutze Fragen, persönliche Ansprache („du“) und klare Statements – so baust du Nähe auf.

Beispiel:

Falsch: „Unser System unterstützt Sie bei der Optimierung Ihrer Conversion-Strategien.“

Richtig: „Du willst mehr Verkäufe – ohne mehr Stress? Genau dafür haben wir dieses Tool entwickelt.“

Übung: Stell dir vor, du erklärst deinem besten Freund dein Angebot. Schreib genau so – ohne Filter, ohne Schnörkel. Lies es laut vor und frage dich: Würde ich so auch wirklich sprechen?

3. NUTZEN STATT EIGENSCHAFTEN KOMMUNIZIEREN

Was es bedeutet: Dein Kunde fragt sich nie: „Was kann das Produkt?“ – sondern immer: „Was bringt mir das?“ Eigenschaften beschreiben das Produkt. Nutzen erklären, wie es das Leben des Kunden verbessert. Gute Werbetexte übersetzen technische Details und Funktionen in konkrete Vorteile, die sofort verständlich sind.

Techniken:

- Für jede Eigenschaft musst du den Nutzen formulieren: „Was bedeutet das konkret für meinen Alltag?“
- Zeig, wie das Leben des Kunden durch dein Produkt einfacher, besser, bequemer oder erfolgreicher wird.
- Visualisiere den Nutzen – sprich in Szenarien: „Stell dir vor, du musst nie wieder...“

Beispiel:

Eigenschaft: „128 GB Speicher.“

Nutzen: „Speichere tausende Fotos und Videos – ohne jemals löschen zu müssen.“

Übung: Erstelle zwei Spalten: links die Eigenschaften deines Produkts, rechts der direkte Nutzen für den Kunden. Schreibe mindestens fünf Paare – und übertrage sie in einen Werbetext.

4. MAGIC WORDS: SIGNALWÖRTER FÜR AUFMERKSAMKEIT

Was es bedeutet: In der Informationsflut des Internets entscheiden Sekunden darüber, ob dein Text gelesen wird – oder untergeht. Magic Words sind psychologische Triggerwörter, die Aufmerksamkeit wecken und sofort Emotionen auslösen. Sie machen deine Texte magnetisch – in Überschriften, Buttons und Posts.

Techniken:

- Nutze Wörter wie „gratis“, „neu“, „endlich“, „entdeckt“, „geheim“, „nur heute“, „limitiert“, „sofort“ – abhängig vom Kontext.
- Kombiniere sie mit dem Nutzen für maximalen Effekt: „Gratis PDF: 7 Texte, die verkaufen.“
- Verwende Magic Words sparsam, aber gezielt – damit sie nicht inflationär wirken.

Beispiel:

Falsch: „Hier ist unser E-Book.“

Richtig: „Sichere dir jetzt das gratis E-Book – exklusiv für kurze Zeit.“

Übung: Schreibe fünf unterschiedliche Headlines oder Button-Texte für dein Produkt, die jeweils mindestens ein Magic Word enthalten. Teste, welche emotional am stärksten wirken.

5. DENKEN ABNEHMEN: DIREKTIVE SPRACHE VERWENDEN

Was es bedeutet: Viele Texte scheitern daran, dass sie dem Leser zu viel Denkarbeit zumuten. Ein guter Werbetext ist dagegen wie ein Gesprächsleiter: Er führt, gibt Richtung vor und macht es dem Leser leicht, eine Entscheidung zu treffen. Je klarer du formulierst, desto weniger Reibung entsteht – und desto eher handelt dein Leser.

Techniken:

- Nutze Formulierungen wie: "Das hier ist besonders wichtig", "Lies das unbedingt", "Fakt ist", "Du willst Resultate? Dann lies weiter."
- Wiederhole zentrale Aussagen leicht variiert – Repetition schafft Klarheit.
- Vermeide vage Aussagen wie "könnte helfen" oder "eventuell nützlich" – sei konkret.

Beispiel:

Falsch: "Vielleicht könnte dieses Angebot für Sie interessant sein."

Richtig: "Dieses Angebot wird dir helfen, sofort mehr Reichweite zu erzielen – garantiert."

Übung:

- Erstelle drei starke Kernaussagen für dein Produkt und beginne sie mit einem direkten Hinweis wie "Das hier verändert dein Business, wenn du..."

6. BILDSPRACHE: SPRECHEN IN METAPHERN

Was es bedeutet: Komplexe Inhalte lassen sich durch Bilder im Kopf des Lesers leichter vermitteln und emotional verankern. Wenn du es schaffst, dass jemand beim Lesen ein klares Bild vor Augen hat, bleibst du im Gedächtnis – und dein Angebot auch. Metaphern und Vergleiche machen Inhalte greifbar, unterhaltsam und überzeugend.

Techniken:

- Nutze visuelle Sprache: "Dein Funnel wird zur Verkaufsmaschine, die im Hintergrund für dich arbeitet."
- Erzähle in Bildern: "Dieses System funktioniert wie ein Schweizer Uhrwerk – präzise, zuverlässig, leise."
- Ersetze technische Sprache durch Sinneseindrücke: Sehen, Fühlen, Erleben.

Beispiel:

Falsch: "Mit unserer Methode steigern Sie Ihre Effizienz."

Richtig: "Mit unserer Methode verschwindet dein To-do-Stress wie Nebel in der Morgensonne."

Übung:

- Schreibe fünf Sätze über dein Angebot, die jeweils ein Bild im Kopf erzeugen. Lies sie laut vor: Klingen sie lebendig und greifbar?

7. ERA-PRINZIP: EMOTION, RATIO, ANGST

Was es bedeutet: Menschen kaufen nicht aus Logik – sie kaufen aus Emotion, rechtfertigen es mit Ratio und werden durch Dringlichkeit (Angst vor Verlust) zum Handeln bewegt. Das ERA-Prinzip (Emotion – Ratio – Angst) bringt genau diese Mechanismen in eine klare Struktur. Jeder erfolgreiche Werbetext sollte alle drei Ebenen ansprechen, um maximale Wirkung zu entfalten.

Techniken:

- Emotion: Starte mit einem starken Bild, Wunsch oder Problem: "Stell dir vor, wie es wäre, jeden Tag neue Kunden zu gewinnen – ganz ohne Stress."
- Ratio: Liefere rationale Argumente, Zahlen, Beweise: "Bereits über 2.000 Kunden nutzen genau diese Methode erfolgreich."
- Angst: Zeige, was passiert, wenn man nichts tut: "Wer jetzt nicht handelt, verliert nicht nur Zeit – sondern auch täglich potenzielle Kunden."

Tipp: Nutze ERA nicht nur in langen Verkaufstexten, sondern auch in Reels, Captions und E-Mails. Kurzformate mit klarem ERA-Aufbau erzeugen mehr Reaktionen.

Übung:

- Schreibe einen kurzen Absatz über dein Produkt mit je einem Satz für Emotion, Ratio und Angst. Lies ihn laut vor und frage dich: Würde ich selbst jetzt handeln?



FAZIT: TEXTEN IST EIN HANDWERK

Diese 7 Gesetze sind keine Theorie aus dem Lehrbuch – sie sind das Fundament für jede überzeugende Werbebotschaft. Du wirst nicht über Nacht zum Profi. Aber mit Übung, Tests und bewusster Anwendung dieser Prinzipien wirst du mit jedem Text besser verkaufen. Und das ist das Ziel: **Worte, die wirken.**

WIE DU DIE 7 GESETZE MIT CHATGPT PRAKTISCH EINSETZT

Jetzt, wo du die 7 Gesetze des Werbetextens kennst, stellt sich die Frage: Wie kannst du sie im Alltag wirklich anwenden – schnell, einfach und effizient? Die Antwort: Nutze ChatGPT als dein kreatives Schreib-Tool.

Bevor du deinen nächsten Text erstellst – egal ob Reel-Skript, Werbeanzeige, Instagram-Post, Verkaufsseite oder E-Mail – kopiere diese PDF (oder den Inhalt daraus) in den Chat mit ChatGPT (Du kannst das PDF auch direkt in ChatGPT hochladen). Sag ihm ganz klar, dass er deine Texte auf Basis dieser 7 Gesetze schreiben soll. (Den Prompt dazu findest du auf der nächsten Seite)

So stellst du sicher, dass jeder Text den psychologischen Aufbau hat, der wirklich wirkt. Du sparst dir stundenlanges Grübeln, tippst stattdessen einen einzigen Befehl – und bekommst sofort einen konvertierenden Textvorschlag.

BEISPIEL-BEFEHL FÜR CHATGPT:

“Du bist ein erfahrener Werbetexter. Bitte schreibe mir einen Text für [z.B. eine Landingpage / einen Instagram-Post / ein Reel-Skript] basierend auf den 7 Gesetzen des Werbetextens aus diesem PDF. Nutze besonders das ERA-Prinzip, sprich in Nutzen, verwende Magic Words und achte auf eine freundschaftliche Tonalität. Ziel: [z.B. mehr Verkäufe, mehr Leads, höhere Interaktion].”

Wende diesen Befehl an, bevor du irgendetwas textest – und deine Inhalte werden deutlich mehr Wirkung entfalten.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT: STARTE JETZT MIT DEM INSTASALES-AUTOPILOT

Stell dir vor: Du postest ein Reel – und daraus wird ein Verkauf. Ohne dass du DMs beantworten musst, ohne technische Spielereien. Leads generieren sich automatisch. Der Funnel reagiert sofort. E-Mails werden versendet, Kurse verkauft. Während du dich um andere Dinge kümmerst.

Warum das funktioniert:

Der InstaSales-Autopilot ist ein durchdachtes System aus automatisierten Tools wie ManyChat, GetResponse, Digibiz24 & Co., das du exakt nach den 7 Gesetzen des Werbetextens aufbauen kannst.

Was du bekommst:

- ✓ Vollständige Anleitung wie du alle notwendigen Automatisierungs-Tools einrichtest (ManyChat, Digistore24, GetResponse, Digibiz24)
- ✓ Funnel-Aufbau für automatisierte Leads & Verkäufe
- ✓ Schritt-für-Schritt-Videos für Content-Erstellung, E-Mail-Marketing und Chatbots

Für wen ist das?

Für Coaches, Berater und digitale Unternehmer, die ihr Business automatisieren wollen – ohne sich durch Technik oder Verkaufspsychologie durchquälen zu müssen.

🎯 Fazit:

Wenn du die 7 Gesetze verstanden hast, ist der InstaSales-Autopilot deine logische Umsetzung. Keine Ausreden mehr. Kein Trial & Error. Sondern ein fertiges System, das für dich arbeitet.

👉 Jetzt starten & dein Business automatisieren:

[HIER KLICKEN](#)