

Werbebrief für eine Firma für Kälte- und Klimatechnik  
(Verschickt an bestehende Privat-Kunden - lt. Werbeagentur 4 Aufträge nach 35 versandten Briefen)

---

## **Verhindern Sie Ihre eigene Klimakatastrophe ... ... mit unserer Spar-Aktion zum Klimaanlage-Check**

Anrede,

**manche mögen's heiß** – aber bitte nicht bei Ihnen zuhause. Zwar freuen sich wahrscheinlich auch Sie auf die warme Jahreszeit mit Baden und Eis essen im Freien. Aber wenn in den heimischen Räumen schon bei kleinsten Verrichtungen der Schweiß rinnt, die Luft drückend ist und das Atmen schwer fällt - dann ist es vorbei mit der Freude am Sommer.

Lassen Sie es nicht so weit kommen und gehen Sie auf Nummer sicher: Rüsten Sie sich für die heißen Tage mit unserem „Gesundheits-Check“ für Ihre Klimaanlage. In unserer

### **Sommer-Aktion im Juni zu einem Sonderpreis von 200,- Euro**

**sparen Sie 20 %** sowie später möglicherweise **anfallende Reparaturkosten**. Zudem

- sorgen Sie für saubere und gesunde Luft in allen Räumen
- **schützen Sie Ihre Familie** besser vor Krankheitserregern
- erhält Ihre Anlage eine längere Lebensdauer
- sichern Sie sich **Ihr häusliches Woh(n)lbehagen**.

Wir reinigen Ihre Klimaanlage und überprüfen sorgfältig und fachgerecht deren Funktionsfähigkeit. So erleben Sie auch weiterhin das angenehme Gefühl beim Betreten **Ihrer gut temperierten Räume** und bewahren auch bei heißen Temperaturen einen kühlen Kopf.

Einen sonnenreichen Sommer mit gutem „Raumklima“ wünscht Ihnen

Ihr ...

**PS: Unsere Sommer-Aktion läuft nur im Juni. Sichern Sie sich den Sondersparpreis und rufen Sie jetzt bei uns an!**

Werbebrief für einen Südtiroler Fliesenanbieter an Hotels

---

## Ein perfektes Ambiente für zufriedene Gäste – Wie wäre es mit einem neuen exklusiven „Fliesen-Outfit“?

Sehr geehrter Herr

damit die Besucher sich in Ihrem Hause **wohl fühlen und gerne wiederkommen**, legen Sie Wert auf individuelle Räumlichkeiten, eine anspruchsvolle Ausstattung und eine erholsame Atmosphäre. Um dieses Ziel zu optimieren, denken Sie vielleicht über eine Sanierung nach: Benötigen Ihre Bäder ein neues „Gesicht“, möchten Sie Ihren Wellness-Bereich umgestalten oder die Terrasse erneuern?

Lehnen Sie sich entspannt zurück und freuen Sie sich auf die neu gestalteten Räume, denn wir kümmern uns um Ihre sämtlichen Belange – sowohl vor als auch nach Auftragsvergabe. Außerdem bieten wir Ihnen eine individuelle Gesamtlösung und **umfassende Garantieleistungen**.

### Fünf gute Gründe zu Ihrem Vorteil

1. **Erfahren und kompetent:** Seit vielen Jahren sind die erfolgreichsten Hoteliers und Gastronomen unsere treuen Kunden. „... Seit langer Zeit arbeiten wir mit Ihnen zusammen und sind stets sehr zufrieden mit Ihren Arbeiten ...“ (Romantik-Hotel Santer)
2. **Verlässlich und modern:** Wir achten auf Ihren guten Namen. Deshalb arbeiten wir zuverlässig, lösungsorientiert und innovativ – so bleibt auch unser guter Name erhalten.
3. **Anschaulich und vielfältig:** Mit einem 3D-Modell können Sie sich Ihre künftigen Räume fast „im Original“ betrachten. Wir beraten Sie gerne, damit Sie Ihre Ideal-Vorstellung erreichen. Zudem erhalten Sie bei uns einheimische Natursteine und Fliesen von exklusiven Herstellern in großer Auswahl.
4. **Professionell und schnell:** Mit unserer Men-Power haben wir alle Projektgrößen im Griff - ob Bäder, Schwimmbad, Wellness- oder Spa-Anlage, Terrassen, Balkon oder Außentreppe. Und schon nach wenigen Stunden sind viele unserer Böden wieder begehbar.
5. **Preisgünstig und hochwertig:** Unser exklusives Sortiment und die fachmännischen Handwerksleistungen erhalten Sie zu einem fairen Preis.

Wir bieten Ihnen weit mehr, als Sie anderswo bekommen. Das hängt mit unserer Leidenschaft für Fliesen und unserem Hang zu Harmonie zusammen. Denn die **harmonische Beziehung zu unseren Kunden** ist uns ganz besonders wichtig – das werden Sie sofort spüren.

Probieren Sie es aus und nehmen Sie Kontakt mit uns auf unter Telefon: 000 oder per Mail: xyz. Besuchen Sie unsere Homepage und informieren Sie sich über unsere Referenzen: [www.xyz](http://www.xyz). Wir freuen uns auf Sie.

Mit den besten Grüßen

Werbebrief für eine Schreinerei an bestehende Kunden

---

**„Tage der offenen Tür“ gibt's viele -  
aber nur einen „GANZ-GLAS-TÜR“-Tag**

Grüß' Gott Herr/Frau ...,

wir laden Sie **GANZ** herzlich ein zu einem **GLAS**klaren Einblick in die Welt der **TÜR**en:

Am Sonntag, den ... 2011 von 10.00-17.00 Uhr  
beim großen Glastürentag in xyz

können Sie eine der schönsten Kombinationen im Schreinerhandwerk bewundern.

Denn aus Glas entstehen - mit Holz kombiniert und individuell verarbeitet - kleine Tür-Kunstwerke, die Ihrem Zuhause das gewisse Extra geben. Die Räume werden von Licht durchflutet und warme Holzfarben verschaffen Ihnen ein **einzigartiges Wohngefühl**.

Getreu unserem Motto lassen wir aber noch lange nicht(s) locker, denn Sie wollen schließlich Beides: nämlich inspiriert UND gesättigt nachhause gehen. Deshalb können Sie bei Kaffee und Kuchen, roter Wurst und kühlem Bierchen fachsimpeln und plaudern, sich ausruhen und **den Tag einfach noch mehr genießen**.

Wir freuen uns schon sehr darauf, Sie zu treffen und uns für Sie auch einmal **im sonntäglichen Outfit** zu präsentieren.

Herzliche Grüße von Ihrem Team der Schreinerei ...

Werbebrief für eine Vertriebsfachfrau an bestehende Kunden

---

## Für die Stuttgarter Dialogmesse gilt: „Reden ist Gold“

Anrede,

wann haben Sie das letzte Mal „genetztwerk“? Eine hervorragende Chance, Ihr bestehendes Netzwerk zu festigen und neue zu knüpfen, bietet sich auf der „BUSINESS TO DIALOG“ – der regionalen Wirtschaftsmesse.

Wir glauben, dass eine **persönliche Begegnung** auch in der heutigen technisierten Zeit immer noch die beste Art und Weise des Geschäfts-Kontaktes ist. Deshalb sind wir vor Ort und laden Sie ganz herzlich dazu ein, uns am Messestand zu besuchen:

Hanns-Martin-Schleyer-Halle  
Mercedesstraße 69, 70372 Stuttgart  
Messestand xy  
09. Mai 2012 von 11.00-18.00 Uhr  
10. Mai 2012 von 10.00-16.00 Uhr  
(weitere Infos: [www.dialogmesse.de](http://www.dialogmesse.de))

Seien Sie unser Gast und sprechen Sie mit interessanten Mittelständlern aus der Region. Verpassen Sie nicht die einmalige Möglichkeit, persönlich und direkt **geschäftliche Kontakte** herzustellen, Entscheider kennenzulernen und neueste Informationen auszutauschen.

Nutzen Sie doch einfach die beigelegten Eintrittskarten-Gutscheine dazu, den Erfolg Ihres Unternehmens voranzutreiben und Ihr Netzwerk auszubauen.

Wir freuen uns darauf, Sie auf der b2d in Stuttgart persönlich zu treffen.

Ihre xy und xy

PS: Holen Sie sich neuen Schwung für Ihre Akquise: Am 9. Mai von 13.00-13.30 Uhr gibt xy in ihrem Vortrag „XY“ wertvolle Tipps zur Kundengewinnung.

Werbebrief für eine Werbeagentur an Ärzte

---

## **In zwei Arztpraxen irgendwo in Baden-Württemberg ...**

Sehr geehrte/r

... Bei Dr. Meyer in der Praxis herrscht noch Hochbetrieb, obwohl bereits seit 20 Minuten keine Sprechzeit mehr ist. Mehrere Patienten warten auf ihr Rezept und weitere auf einen neuen Termin. Bis zum wohlverdienten Feierabend wird noch einige Zeit vergehen.

... Während es bei Dr. Meyer hektisch zugeht, lehnt sich Dr. Huber entspannt zurück. Die Rezepte und Terminvergaben sind bereits bequem online erledigt. Dr. Huber ist froh, dass er sich dazu entschieden hat, eine sichere und professionelle Praxiswebseite erstellen zu lassen.

Warum hat sich Dr. Meyer bisher keine Internetseite zugelegt? Haben Sie vielleicht ähnliche Gründe? Oder überwiegen am Ende doch die enormen Vorteile einer Praxiswebsite?

### **Sicherheit contra Internet**

Manche Ärzte befürchten, dass mit einer Webseite für ihre Arztpraxis die gespeicherten Patientendaten nicht sicher sind. Dabei ermöglichen die heutigen modernen Verschlüsselungen auch für Arztwebseiten einen effektiven Schutz aller Daten.

### **Neue Patienten**

Besonders Ärzte mit einer gut eingeführten Praxis glauben, dass sie nicht unbedingt für Neupatienten werben müssten. Doch wie wäre es mit einem verbesserten Service für den bestehenden Patientenkreis? Und die Stammpatienten werden schließlich auch nicht jünger.

### **Arbeitserleichterung und Zeit sparen ...**

... das wünscht sich sicherlich jeder Arzt – sogar „unser“ Dr. Meyer. Ob Rezeptbestellungen oder Terminvereinbarungen per E-Mail, kontrollierter Zugriff aller Praxismitarbeiter auf Patientendaten oder als besonderer Service der Apofinder – all das trägt dazu bei, Ihre Praxis noch attraktiver, moderner und sympathischer nach außen darzustellen. Ein einheitliches Erscheinungsbild für Briefpapier, Praxisschild, Website etc. steigert zusätzlich die professionelle Außenwirkung. Durch die „Automatisierung“ haben Sie auch wieder mehr Zeit für Ihre Patienten und können außerdem noch pünktlich Feierabend machen.

Was auch immer Ihre Wünsche und Vorstellungen sind ...

... bitte reden Sie mit uns darüber. Wir beraten Sie individuell, ausführlich und kostenlos.

Einen schönen Tag wünscht Ihnen

xy

PS: Verschiedene Textvorschläge zum Mitsenden von Give aways (Visitenkartenbehältnis usw.):

- Fehlt Ihnen noch der passende Inhalt für beigefügtes schickes Behältnis? Wir entwickeln auch das Layout für Ihre Visitenkarte!
- Mit einer eigenen Praxiswebsite sparen Sie Zeit – genießen Sie diese doch einfach mit einer kleinen Pause und entspannen Sie mit der Massagespinne/dem Nackenkissen.

Werbebrief für einen Autoverkäufer an Firmen

---

## **Trennen muss nicht weh tun: So verkaufen Sie Ihre Gebrauchtwagen ohne Scherereien**

Guten Tag ...

steht der Verkauf Ihrer Firmenfahrzeuge ins Haus? Dann möchten Sie das Ganze vermutlich so **gewinnbringend, zeitsparend und stressfrei** wie möglich abwickeln. Dies ist allerdings nicht immer ganz einfach.

Wussten Sie beispielsweise, dass Sie als Gewerbetreibender noch mindesten ein Jahr lang für Mängel am Fahrzeug haften müssen? Zudem kosten die Besichtigungen, Probefahrten oder Preisverhandlungen im Vorfeld jede Menge Zeit und Nerven. Haben Sie das alles erfolgreich überstanden, beginnt jetzt noch die Zitterpartie, ob der Käufer auch wirklich schnell und zuverlässig das Auto ummeldet und natürlich den Kaufpreis vereinbarungsgemäß zahlt.

### **Dreifach sparen durch Outsourcing**

So wie Sie auf IHREM Gebiet spezialisiert sind, sind die „Gebrauchten“ UNSER tägliches Geschäft. Nutzen Sie doch einfach unsere Know How **zu Ihrem Vorteil**:

- Wenn Sie Ihre Firmenwagen an uns verkaufen, ist das Thema „Gewährleistung“ für Sie vom Tisch.
- Sie erhalten einen sehr guten und fairen Preis für Ihre Fahrzeuge.
- Verhandlungen mit Interessenten sowie alle weiteren erforderlichen Erledigungen wie Kaufvertrag oder Ummeldung bleiben Ihnen erspart.
- Sie können sich auf eine schnelle Abwicklung und einen zügigen Geldfluss verlassen und haben endlich **freie Ressourcen für die neuen Firmenfahrzeuge**.
- Gleichzeitig können Sie sich in Ruhe auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren und sparen dadurch dreifach – nämlich Geld, Zeit und Nerven.

Aus Ihrem täglichen Geschäft wissen Sie es sicher auch: Vertrauen entsteht am besten, wenn man die Menschen hinter dem Firmennamen kennenlernt. Vereinbaren Sie deshalb doch einfach einen unverbindlichen Gesprächstermin unter Tel.: 000 oder per E-Mail: xyz oder kommen Sie spontan bei uns vorbei.

Wir freuen uns auf Sie und wünschen Ihnen „allzeit gute Fahrt“.

Ihr

Werbebrief für einen Seminaranbieter (mit Foto von weißbesockten Füßen)

---

## **Nicht nur Kleider machen Leute: Wie Sie noch überzeugender wirken. Ein Erfolgseminar mit Garantie – oder Geld zurück!**

Anrede,

zur „Anzugsordnung“ im Business gehören selbstverständlich keine weißen Socken und Sandalen. Dieses „spezielle“ Outfit entspricht eher einem Klischee, das ans deutsche Urlaubsgetümmel denken lässt. Doch Spaß beiseite:

Verhaltensweisen oder Äußerlichkeiten beeinflussen die Wirkung auf andere enorm. Auch im Geschäftsleben werden viele Entscheidungen von Eindrücken und Gefühlen beeinflusst. Und selbst, wenn Sie bereits erfolgreich mit anderen Menschen umgehen, ist es ganz sicher möglich, Ihre Persönlichkeit noch wirkungsvoller zur Geltung bringen.

### **Nur kompetent sein reicht oft nicht**

„Was hat das alles mit mir zu tun“, werden Sie sich möglicherweise fragen. Schließlich besitzen Sie ausreichend Fachkompetenz und wissen, wovon Sie reden. Das mag unbestritten so sein.

Aber Hand aufs Herz:

- Können Sie Ihre Geschäftspartner jedesmal mit Ihren Argumenten überzeugen?
- Werden Sie von Ihren Mitarbeitern voll und ganz respektiert?
- Reagieren Sie in Stresssituationen immer angemessen?
- Wissen Sie stets genau, was Sie tun müssen, um bei anderen gut anzukommen?

### **Erfolgreicher werden und authentisch bleiben**

In unserem Praxisseminar „Überzeugend wirken“ erfahren Sie, wie Sie bei geschäftlichen Anlässen optimal wahrgenommen werden. Besonders wichtig: Sie müssen sich dabei nicht verbiegen. Werden Sie gelassener, setzen Sie Ihre Stärken bewusst ein und wirken Sie noch souveräner. Kurz: Verbessern Sie nachhaltig Ihren geschäftlichen Erfolg.

### **Das und vieles mehr erwartet Sie bei unserem Praxisseminar**

- Das sind Ihre nonverbalen Mikrosignale.
- Was sind eigentlich Spiegelneuronen?
- Ihr Persönlichkeitstyp: Was passt zu Ihnen und was nicht?
- Do's und Dont's für das Geschäftsoutfit.

Der Ablauf ist sehr praktisch gestaltet mit vielen Beispielen aus dem Arbeitsalltag. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, können wir intensiv auf jeden einzelnen eingehen. Es gibt für Sie Feedbacks, Coachings, interaktive Übungen, individuelle Lösungen und einiges mehr.

Im Internet unter [www.xyz.de](http://www.xyz.de) finden Sie ausführliche Informationen zu diesem Praxisseminar.

### **Geld-zurück-Garantie**

Das Beste kommt zuletzt: Wenn Sie nach dem ersten Seminartag nicht zufrieden sind, erhalten Sie Ihr Geld zurück – ohne Wenn und Aber.

### **Anreize in lockerer Atmosphäre**

Wir sind überzeugt davon, dass Sie im Seminar neue Impulse und Erfahrungen bekommen werden, die Sie hervorragend in der Praxis anwenden können. Bei aller Ernsthaftigkeit und Intensität soll aber eines nicht zu kurz kommen: die Freude. Um es mit einem Teilnehmer zu sagen: „Super Seminar – wir haben ernsthaft gelacht!“

In diesem Sinne freuen wir uns darauf, Sie bald einmal persönlich kennenzulernen.

Mit freundlichen Grüßen



Werbebrief für einen Schreinereibetrieb an Hausverwaltungen

---

## Wo gewohnt wird, da wird auch gelebt ...

Sehr geehrter

... und täglich passiert irgendetwas: Da fällt die Tür eines Mieters zu und der Schlüssel steckt noch drin – oder jemand verliert gleich mal die Schlüssel der gesamten Schließanlage. In einer Wohnung läuft die Badewanne über oder Schimmel wird an den Wänden entdeckt. Auch jede Menge Reparaturen fallen immer wieder an.

Wir kümmern uns schnell und zuverlässig um Notfälle im und am Haus und bieten Ihnen viele weitere Lösungen - mehr, als Sie vermutlich von einem Schreinerbetrieb erwarten.

### Überraschend vielseitig und garantiert fachmännisch

- **24-h-Notdienst rettet bares Geld:** Bei Wasserschäden und als Schlüsseldienst sind wir Tag und Nacht für Sie erreichbar und sofort vor Ort.
- Alles rund um Fenster und Türen:  
Reparatur, Sicherheitsbeschläge, Neu-Einbau, Nachmachen von Schlüsseln, Einsetzen neuer Türschlösser, Zylinder und Schließanlagen
- Reparieren von Böden, Möbeln oder Decken
- Verlegen und Renovieren von Parkett
- Verhindern und **Beseitigen von Schimmelbildung** durch fachgerechte Bautrocknung.

Das alles und noch viel mehr erledigen wir mit einem Ziel: Dass Sie mehr als zufrieden, sondern vielmehr **stets begeistert von unserer Leistung** sind. Um das zu erreichen,

- beraten wir Sie ausführlich und übernehmen sämtliche Planungsarbeiten
- arbeiten wir termingerecht, qualitätsbewusst, wirtschaftlich und zuverlässig
- bieten wir kompletten Service – bei Bedarf auch abends und am Wochenende
- sind motivierte, fachlich versierte und immer freundliche Mitarbeiter für Sie tätig.

In unserer beigefügten Imagebroschüre oder auf [www.xyz](http://www.xyz) können Sie sich ausführlich informieren. Noch besser überzeugen Sie sich in einem persönlichen Gespräch von unserer Kompetenz und Begeisterungsfähigkeit. So dass Sie **beim nächsten „Ernstfall“ entspannt und vertrauensvoll** sagen können: Rufen wir beim XYZ an. Dafür schon einmal unsere Telefonnummer: 000.

Wir freuen uns auf Sie – auch, wenn Sie gerade keinen Notfall haben.

Einen schönen Tag wünscht Ihnen das Team der Schreinerei

Werbebrief für eine schwäbische Redner-Gruppe an Firmenkunden

---

**Mir hen da emol e Idee:  
Machen Sie Ihren Event zum Gesprächsthema des Jahres - mit den „XYZ“**

Guten Tag ....

nach unserem heutigen Telefonat bekommen Sie nun „gschwind“ die angekündigten Unterlagen. Und gleich noch zwei Fragen an Sie:

Sind Sie motiviert, kreativ und verantwortungsbewusst? Kennen Sie sich aus mit Business-Knigge und Führungsqualitäten, sind bereit für Veränderungen, Verhandlungen und Visionen? Na wunderbar! Doch sicher sind wir uns darüber einig, dass man von all diesen Dingen nie genug haben und immer noch etwas Neues dazu lernen kann. Wenn das Ganze auch noch auf **unterhaltsame und typisch schwäbische Art** geschieht, gelingt Ihre Veranstaltung perfekt.

Stellen Sie sich bitte Ihren nächsten Event einmal so vor:

- **professionelle und charismatische Redner**, die allesamt Spezialisten auf ihrem Gebiet sind und von denen jeder auf seine Weise die Zuhörer fesselt
- überaus unterhaltsame, hoch informative und **mitreißende Vorträge** zu den unterschiedlichsten Themen mit eingestreuten schwäbischen Weisheiten
- ein **begeistertes Publikum**, das sich amüsiert und jede Menge Impulse und Informationen mit nachhause nimmt
- zusammengefasst: Ein kurzweiliger Abend, der **nachhaltig im Gedächtnis** bleibt, hochwertiges Expertenwissen vermittelt und über den alle noch sehr lange reden werden.

Schaffen Sie für sich und Ihre Gäste eine unvergessliche Veranstaltung mit **Gänsehautfeeling pur** und holen Sie sich die XYZ auf Ihren Event. In den mitgesandten Trainerprofilen und auf der Webseite [www.xyz.de](http://www.xyz.de) können Sie sich über die Redner und deren Fach-Themen informieren. Oder rufen Sie einfach an Tel.: 000 bzw. schicken Sie eine E-Mail xyz. Gemeinsam klären wir alle weiteren Fragen.

Adee und einen schönen Tag wünscht Ihnen im Auftrag der XYZ

Ihre

PS: Auch die Zuhörer bestätigen, dass unsere Redner ein echtes Erlebnis sind: „Ich bekomme immer noch eine Gänsehaut, wenn Sie mich fragen, wie die XYZ gestern bei ihrem Auftritt so waren!“