



Werbecheck - 19 Fragen

- 1 Werden Menschen oder Gesichter verwendet?
- 2 Wenn ja, ist die Blickrichtung zielführend oder ablenkend?
- 3 Verwendet die Werbung Schlüsselwörter und -zahlen?
- 4 Verwendet die Werbung universelle Symbole?
- 5 Passt das Farbsetting zum Produkt?
- 6 Hat die Botschaft der Werbung einen Mehrwert für uns?
- 7 Wird in der Werbung eine künstliche Verknappung verwendet um den Kaufdruck zu erhöhen?
- 8 Gibt es Kundenmeinungen zum Produkt?
- 9 Ist der/die Marken-/ Produkt-Botschafter/in ein Vorbild?
- 10 Berührt uns die Werbung emotional?
- 11 Geht die Werbung auf einen Bedarf ein, bzw. weckt diesen?
- 12 Ist die Werbebotschaft kurz und exakt formuliert?
- 13 Was, wann, wo (W-Fragen)?
- 14 Ist die Botschaft gut lesbar?
- 15 Ist der Kontrast stark genug, die Schrift einfach lesbar?
- 16 Entspricht die Werbung der Zielgruppe?
- 17 Hat die Werbung den gewissen „Häh?“-Effekt?
- 18 Ist die Kernbotschaft das dominierende Element?
- 19 Wirkt die Werbung als Gesamtkonzept?

**WIE
WERBUNG
WIRKT**

Vortrag: Wolfram Daur

Lymbic Types

Es existiert eine Vielzahl an Motiven, die uns antreiben und maßgeblich unser Kaufverhalten bestimmen. Die einzelnen Motive und die Tendenz zu den drei Grundmotiven sind bei jedem Menschen unterschiedlich stark ausgeprägt

