

Folgende Arbeitsproben

- 1) Ein Mailing-Text zur Neukundengewinnung als freier Werbetexter
- 2) Fiktive Printanzeige
- 3) Mailing für eine Zukunftsmesse in Berlin
- 4) Fiktive Printanzeige
- 5) Mitarbeiter-Spielregeln für ein Restaurant in Kreuzberg
- 6) Slogan für eine Tennisveranstaltung
- 7) Geschmacksprobe für einen Exposétext
- 8) Fiktiver Slogan für eine Anzeige
- 9) Stellenanzeige für einen Handwerker
- 10) Ein Gedicht
- 11) Ein Schlusswort

1) E-Mailing für Neukundengewinnung

Kunde: Thom Fischer, freier Werbetexter
Zielgruppe: Ausgewählte mittelständische Werbeagenturen
Aufgabe: Ansprache mit hohem Aufmerksamkeitswert zur Neukundengewinnung

Über den Kampf zum Spiel finden...

Guten Tag Frau Mustermann,
ich bin Schalke-Fan, noch. Und das nicht, weil auf Schalke jetzt auch ein paar Brasilianer das Spiel schön machen, oder sie möglicherweise doch mal „Meister“ werden. Sondern weil ich als 6-jähriger das Wort einfach toll fand. Und später, weil ich diese bodenständige Arbeiter-die-wie-um-ihr-Leben-kämpfen-Mentalität selbst gespürt habe: Auf dem Weg zum UEFA-Cup-Sieg 1997.

Ich bin „Noch-Schalke-Fan“, weil es einen neuen Haupt-Sponsor gibt, der als russisches Weltherrscher-Konsortium deutsche Meisterschaften im Dutzend billiger kaufen möchte. Und weil es zu viele Schalker Spieler gibt, die jede Menge Interviews über Zehnschmerzen und mentale Seinszustände geben. Anstatt sich in dieser Zeit den Arsch für den Verein aufzureißen: im Training, beim Spiel oder von mir aus auch im Schlaf, wenn's sein muss.

Das Ziel vor Augen, und dann da durch – egal was und wer da komme. DAS war Schalke. Mein Vorbild. Wenn ich z.B. als Leichtathlet unterwegs war, der vom 6. Muskelfaserriss gestoppt wurde, sich aber von einzelnen Brech-Aktionen nur kurzfristig bremsen ließ. Oder als Orangenpflücker in Australien, der durch beidseitige Wasserbildung in den Knien gestoppt wurde. Und auch heute noch, als junger Texter und Dozent, der nach einigen Jahren Aufwärmtraining als Freelancer in Freiburg weiter Fahrt aufnimmt: Mit ziemlich viel Torhunger, einer fetten linken Klebe und klaren Vorstellungen, was ich nicht will, z.B. Werbung machen für Unternehmen, die Ihre Wettbewerber durch Abmahnungen vom Spielfeld schießen wollen. Und dem, was ich will: hohe Ansprüche erfüllen und mich als Texter weiterentwickeln, bis der Arzt kommt.

So wie bei meinem letzten 2000m-Lauf, als ich gut 1 Stadionrunde vor Schluss, eine halbe Runde zurücklag und unbedingt gewinnen wollte... und gewonnen habe.

Und wenn Sie genau so jemanden suchen, der für einige Dinge alles gibt und für viele keinen Pfifferling, dann lassen Sie uns nicht lange um den heißen Brei reden, sondern über anstehende Werbekonzepte.

Sie sind am Ball!

Mit freundlichen Grüßen,
T. Fischer

2) Nachfolgend eine fiktive Werbetexter-Aufgabe:

Bei www.karstadtssport.de kann man seine Sportausrüstung einfach und unkompliziert online kaufen. Das Problem: Der Sport selbst wird dadurch nicht leichter. Denk Dir zu einer Sportart Deiner Wahl eine Printanzeige aus, die unterhaltsam und überraschend zeigt, wie schwierig Sport sein kann. Die Headline: „Nur Sport wird nicht einfacher.“

Mein Lösungsvorschlag:

Drei eisessende Beach-Volleyballspieler sitzen auf ihren Pausenstühlen, neben dem Beachvolleyball-Feld. Der 4. Spieler lutscht sein Eis nicht, sondern streicht es über die erröteten Stellen auf der linken Arminnenseite.

3) Einladung für eine Zukunftsmesse in Berlin

Kunde: self eG, Berlin
Zielgruppe: Messemitarbeiter und Messebesucher
Aufgabe: Mitarbeiter und Aussteller für eine Zukunftsmesse erreichen

Was wäre wenn –

die Arbeit der Zukunft Spaß macht, finanziell einträchtig ist, mit tollen Menschen in Verbindung bringt, alle Sinne anspricht, die Unterschiede aufdeckt und stehen lassen kann und Zuneigung zwischen den Beteiligten zulässt und spielerisch ernsthafte Visionen zu Missionen macht – Menschen motiviert?

Was wäre wenn –

nachhaltige Aspekte, wertvolle Lebens- und Arbeitsbeziehungen, neuartige Produkte und Dienstleistungen auf höchstem ethischen und technischen Niveau einen Platz gefunden haben und einen Termin – mitten in Berlin, mitten in Europa, mitten in der Welt, an drei festen Tagen im November?

Was wäre wenn –

du da dabei sein könntest. Du da mitmachen könntest. Du dich da inspirieren lassen willst?!...
Ja, du da!

Was wäre wenn –

du dich jetzt bei ich_bin@nur_eine_muster_adresse.de darüber informierst, was bereits alles auf den Weg gebracht wurde und was noch fehlt und was vielleicht von dir gebracht werden möchte – an einen Ort, mit inspirierten Handlungspartnern, die bereits bewiesen haben, dass aus spielerischen Visionen ernsthafte und wirkungsvolle Missionen werden können, die in der realen und virtuellen Welt ihre Spuren hinterlassen.

Was wäre wenn –

endlich auch ein Ort gefunden wäre, wo unfassbare Visionen fassbar, ausprobierbar werden und ausprobiert werden. Wenn wir uns als Gesellschaft und Menschen dem weiter annähern, was letztlich nur „angeschmeckt“, „angeschnüffelt“ werden kann: Das Unaus...

4) Nachfolgend eine fiktive Werbetexter-Aufgabe:

Erstelle für den Sekundenkleber „Bombenfest“ eine Anzeige, die gänzlich ohne Worte auskommt. In der Ecke der Anzeige ist lediglich das Produkt „Bombenfest Sekundenkleber“ abgebildet.

Mein Lösungsvorschlag:

Man sieht einen Baum, der alleine im Schnee steht; alle Blätter hängen noch dran.

5) 3-seitiger-Kodex für Mitarbeiter

Kunde: Yellow Sunshine GmbH
Zielgruppe: Alle Mitarbeiter
Aufgabe: Eine ehrlich fröhliche Ansprache

Unsere 7 Spielregeln

Du willst hier Arbeiten. Und Geld verdienen. Wir, das sind Björn und Thomas – und wenn wir mal nicht da sind, ist auch Karolin weisungsberechtigt – wollen das auch. Und da wir darüber hinaus auch dein Bestes wollen, führen wir ein Jahresgespräch mit dir.

Und weil es ein schönes Jahr werden soll, in dem du dich gut bei uns zurecht findest und gerne mit uns arbeitest: hier unsere 7 Grundsätze dazu.

1. Deine Arbeit. Deine Erholung.

Deine Arbeit beginnt pünktlich zur vollen Stunde: Bitte mindestens 5 Minuten vorher da sein. Damit z.B. auch die Pausen so abgesprochen werden, dass nur 1 Person im Betriebsablauf pausiert.

Bei bis zu 6 Stunden Arbeit gibt es 15 Minuten bezahlte Pause. Ab 6 Stunden Arbeit bekommst du 30 Minuten bezahlte Pause. Übrigens: Die gesetzliche Regelung sieht ab 6,5 Stunden Arbeit eine halbe Stunde *unbezahlte* Pause vor. Geraucht werden darf: nur Draußen! Die Raucherzeiten sind von den Pausenzeiten abzuziehen – weil du auch als Nichtraucher die gleiche Behandlung bekommen sollst.

Deine Krankheitszeit wird ab dem 1. Tag (Arztattest umgehend an Geschäftsleitung) berücksichtigt. Dein stundenneutraler Schichtentausch ist in jedem Fall im Plan, genauer gesagt auf dem Blatt dahinter, einzutragen. Einen Urlaub von mehr als 7 Tagen meldest du spätestens 2 Monate vorher bei Thomas per E-Mail an. Deine Privatsachen haben in der Küche nichts zu suchen; sie sind ausschließlich „hinten“ aufzubewahren. Wo „hinten“ ist kann dir jeder Mitarbeiter erklären. Deine Dienstbekleidung ist T-Shirt und Schürze. Und Pflicht.

2. Dein Essen

Es gibt eine Liste für deinen Eigenverbrauch während der Arbeitszeit. Es gibt keine „guten Preise“ für deine Freunde oder für ehemalige Mitarbeiter. Für Mitarbeiter außerhalb der Arbeitszeit ebenso wenig. Besondere Rabatte und Ausnahmen machen nur Thomas und Björn. Apfelsaft, Mineralwasser, Kaffee und Tee gibt es für dich kostenlos. Bei allen anderen Produkten gelten Mitarbeiterpreise, die auf der Terra-Bestell-Liste aufgeführt sind. Für dein warmes Essen bitte einfach die Speisekartenpreise halbieren.

Und wer innerhalb von 8 Stunden bis maximal 4 Euro Produkte verkonsumiert, braucht diese nicht zu bezahlen. Wer weniger arbeitet hat entsprechend 0,50 Euro/Stunde zum kostenfreien und genussreichen Konsum.

3. Deine Gäste

Sind auch unsere Gäste. Und weil sie kundig sind, werden sie zu Kunden. Danach König. Und zwar: immer! Auch und gerade, wenn es mal anstrengend wird, gilt für dich sowie für uns: freundlich und bestimmt bleiben.

Anfangen tut das beim „Guten Tag“. Aufhören mit einem persönlichen „Auf Wiedersehen“. Dazwischen liegt, während du die Menüs übergibst, dein „Guten Appetit“ mit kurzem Blickkontakt – nach vorheriger Nummernvergabe gegen (Kassen-)Bon. Übrigens, wenn dir zu den vorgenannten Nettigkeiten passende ähnliche Aussagen einfallen, nimm doch diese.

Wir sind keine Vokü. Zu uns kommen auch ganz normale Menschen und das ist gut so, weil auch sie es sind, die euren Lohn und unsere Tätigkeit finanzieren. Und deshalb, wie alle anderen Kunden ebenso, im Mittelpunkt unseres Interesses stehen! Das heißt nicht, dass wir ein debiles „Amerikanisches Dauerlächeln“ zeigen müssen, ja nicht mal sollen. Sondern, dass wir und du die Gastgeber sind und das den Gast auch spüren lassen: mit *ehrlich* gemeinten Fragen, wie z.B. „Waren Sie zufrieden mit Ihrem Menü?“ oder „Hat es geschmeckt?“. Das freut nicht nur den Kunden, weil er hier seine wirkliche Meinung kund tun kann. Es ermöglicht uns Allen auch genau das zu tun, was für die Zukunft unseres Unternehmens vielleicht am wichtigsten ist: immer besser zu werden. Wozu du übrigens Vorschläge machen kannst. Am besten auf den dazu vorgesehenen Vordrucken im Dienstbuch.

4. Deine Verantwortung

Vor deinem Dienstbeginn informiert dich das Dienstbuch über alles Notwendige und Neue. Das Rezept- und Warenbuch ist, ebenso wie der Putzplan, verbindlich. Weil sie uns verbinden.

Feste Verantwortungsbereiche, wie z.B. Bestellungen bei Lieferanten sowie Einhaltung der Putzpläne, werden an Langzeitmitarbeiter übertragen.

Genau eine Person - vielleicht ja genau du - ist verantwortlich für das Einpacken und Aushändigen der Außerhausmenüs. Alle eingehenden Rechnungen, Briefe kommen in den Order unterm Tresen, wo sich ebenfalls eine Liste fürs Tikki Heart befindet. Jeder Wareneingang wird nach Eingang im Wareneingangsordner verzeichnet, mit Ausnahme des „Tagesspiegel“; den brauchst du nur anzunehmen.

Jeder Mitarbeiter - und sicher auch du - ist für die regelmäßige Kontrolle der Außentische, also z.B. Geschirr einsammeln oder Tisch abwischen verantwortlich; was du als Raucher übrigens wunderbar vor deine beginnende Raucherpause legen kannst.

Wer am Ende den Laden abschließt, darf über die Länge der Arbeitszeit der anderen Mitarbeiter bestimmen, außer über die von Björn und Thomas.

5. Deine und unsere zusätzlichen Spielregeln

Abgerechnet werden halbe oder ganze Stunden.

Das Diensttagebuch sollte nicht nur alle Telefonnummern enthalten, auch möchten wir hier eventuelle Änderungen, besondere Arbeitsanweisungen sowie Anmerkungen für *alle* zugänglich machen. Besondere Vorkommnisse, z.B. mit Gästen, oder mit Dingen, die verloren gegangen sind, sollten von euch genau dort vermerkt werden. Wenn dies nicht nur regelmäßig geführt, sondern auch vor Schichtbeginn aufmerksam gelesen wird, kann man so, auch wenn man nur unregelmäßig da ist, das Notwendige mitbekommen.

6. Deine und unsere über die zusätzlichen Spielregeln hinaus zugesetzten Spielregeln

Private Handys sind hinten zu lassen, und, noch lieber: auszuschalten. Private Gespräche können in den Pausen geführt werden. In der Küche und hinter dem Tresen nicht! Jeder Gast wird begrüßt. Und, jeder Gast wird verabschiedet. Dabei ist eine Person immer in der vorderen Küche, so dass ankommende und gehende Gäste auch beachtet werden können. Während der Öffnungszeiten wird Musik gespielt. Wird Musik gespielt, die, gut ist. Und um euch bei der Entscheidung, was denn gut ist, zu helfen, wird jede Musik mit Björn oder Thomas abgesprochen. Hierbei und auch beim nachfolgenden Musikeinsatz bitte auf die Lautstärke achten. Danke sehr.

7. Deine zusätzliche Zusatzregel zur zugesetzten Regel: deine letzte Regel

Das Leben kann ein Spiel sein. Dazu gibt es bei uns, Spielregeln. Die wichtigsten hast du kennen gelernt. Die wichtigste kommt zum Schluss: Wir wollen dich, persönlich.

6) Slogan für eine Tennisveranstaltung in Hessen

Kunde: Anja Ihme Projektbuero

Zielgruppe: Tennisbegeisterte und Sponsoren aus dem weiteren Umfeld von Marburg

Aufgabe: Wenn Engländer Tennis spielen heißt es schließlich „Game, Set and Match“. Die Zuschauer klatschen, Sponsoren freuen sich. Und welcher Slogan gewinnt Sponsoren und Zuschauer für die Marburg Open 2007?

Spiel, Satz und Sie!

7) Geschmacksprobe für ein Exposé

Kunde: Immobilien-Vertretung (Vertragspartner Banck-Design)
Zielgruppe: Kapitalanleger von hochwertigen Immobilien in Griechenland
Aufgabe: Vermittlung traumhafter Sprachlandschaften für vielversprechende Immobilien

Können Sie es sehen?

... durch den Geruch von Salzwasser geweckt, öffnen sich Ihre Augen: „Wo bin ich? Was ist passiert?“

Rhythmisch wiederkehrende Meerwasserzungen kitzeln Ihre Füße und weiter draußen ragen zwei Felsspitzen aus dem Meer.

Hier wo die Mythologie ihren Ursprung hat spürt man allerorten diese Urkraft: Sie befinden sich im Land der Griechen.

Und nur ein Balkon-Blick von Ihnen entfernt

Ist das nicht ein Ziegenbock, der da so ausdauernd an einem Olivenbäumchen knabbert?!

Dazu peitscht ein trockenheißer Wind über felsigen Boden. Mit der Sonne ringt er täglich um die Vorherrschaft auf diesem karg scheinenden, Paradies?

Erobern Sie Ihr Stück Glück

Wo früher räuberische Seefahrer dem Volk das Land abtrotzten, herrscht heute pure Insel.

Zum Glück! Keine Piraten mehr, die es zu verjagen gilt oder Einheimische, die vom Gutsherrn gegängelt werden. Wie wäre es mit einem kleinen Strandspaziergang...

Griechenland – Ihr Kapital

Sie sind neugierig geworden auf neues Land und suchen dazu eine attraktive Geldanlage mit fast überirdischer Wohnqualität...

So kann es gehen: Wir informieren Sie unverbindlich über Ihre neuen Arbeits- und Erholungsmöglichkeiten in traumhafter Umgebung, wenn Sie die aktuell moderaten Preise nutzen wollen. Und auf unsere jahrzehntelange Erfahrung bei der Vermittlung von Auslands-Immobilien bauen. Möchten Sie?

Wir freuen uns auf Ihre Wünsche!

8) Nachfolgend eine fiktive Werbetexter-Aufgabe:

Der Match Mercurial von Nike ist ein ganz besonderer Fußballschuh: Er ist besonders leicht. Deshalb ist der Fußballer damit besonders schnell. Nike ist sehr stolz auf dieses Produkt und daher soll in der Anzeige nur der Schuh zu sehen sein. Der ganze Charme der Anzeige muss also aus der Headline kommen - ganz gleich, wie lang oder kurz sie ist.

Mein Lösungsvorschlag:

... und nach 9,72 sec steht es 1:0

9) 1-seitige Stellenanzeige für einen Handwerksbetrieb in Kehl

Kunde: Text/Konzept für Yupanqui & Riehle GbR
Zielgruppe: Gut ausgebildete Monteure in der Umgebung Schwarzwald
Aufgabe: Erfrischende Sprache für ein frisches Stellenangebot

„...ein verdammt guter Heizungsmonteur?“

Sind Sie? Sehr gut: Dann haben wir nämlich was für Sie!
Eine Anzeige für eine Stelle, die Sie begeistern wird. In einem
jungen und innovativen Handwerksbetrieb in der wunderschönen Ortenau.
Wir suchen den

Sanitär- & Heizungsmonteur m/w
Anlagenmechaniker für Sanitär & Heizung

der gerne auf individuelle Kundenwünsche eingeht und es versteht, diese auch umzusetzen.
Einen Fachmann, der an langfristiger Kundenbindung interessiert ist, weil er weiß, dass dies
der Grundstein jedes erfolgreichen Unternehmens ist. Jemand, der den Staub von der
Baustelle vor der Türe lässt, aber den Spaß an der Arbeit sowie gute Elektrokenntnisse mit
hereinbringt.

Und ganz wichtig: Sie haben Erfahrungen mit der Montage von Feuerungs-, Pellets- und
Scheitholzanlagen. Auch Blockheizkraftwerke, Photovoltaik, Solartechnik sowie die
Komplettbad-Sanierung – alles im 1-2 Familienhaus Bereich – sind für Sie nicht fremd?

Dann sollten Sie jetzt schnell den Hörer in die Hand nehmen. Und wir besprechen alles
Weitere, wie Lebenslauf, Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung gleich persönlich:
Klaus Egg, Telefon 0 78 54 - 98 95 - 0.

Egg GmbH Wasser & Wärme
Feldstr. 8
77694 Kehl-Kittersburg
E-mail: info@egg-gmbh.de
www.egg-gmbh.de
www.egg-gmbh.de

10) Ein Gedicht:

Wenn sich Werbung mal was traute,
nicht nur durch zwei Titten schaute,
Trojas Pferde nicht mehr baute,
die NICHT-Blöden nicht versaute.

Nicht mehr auf authentisch macht,
oder unauthentisch lacht,

nicht nur einzigartig scheint,
nicht nur cool und artig weint,

mutlos effie-golden braut,
effie-silbern fast ergraut,

ja, wenn Werbung endlich schwächelt,
fehlert, eiert, auch mal reihert,

nicht nur Luft sich schön zufächelt,
sich und andere nicht nur feiert,

ja, wenn Werbung schließlich loslässt:
Teuer-Hasser und das Geizfest!

Liebe, Leere, Schwere, Trägmacht,
öde Menschen, bis das Herz kracht!

Losmacht!!!?
Zeigt?

Sachte.
Dann ist Schluss mit leeren Sätzen,
endlich Schluss mit Stuss in Dosen.
Jeder will ne Menge Rosen!
Tosen!

Zärtlichkeit und Lieder,
zornig singt der,
bebend kniet, wer?
Was?

Ja, Ihr ver-, ver-,
verhörfreudigen,
Marktzahlen-Fetischisten,
die Ihr genau wisst, dass Sie,
und Sie da vorne doch auch,
die allerschönsten, allerbesten und allerletzten,
hochgezüchteten, ausgestorbenen, egal auf jeden Fall überirdischen
Fruchtspezialitäten-oder-Fisch-Knappheiten-mit-Sonstwas-Obendrauf-Gedöns
haben müssen. Und als Erfolg feiern? Und weiter feiern und weiter, und? Weiter? Nein? Nun:

11) Ein Schlusswort:

Kunde: Sie
Zielgruppe: Auch Sie
Aufgabe: Was wünschen Sie sich denn

Sie suchen ein Wort,
am besten sofort!
Es können auch Worte
sein,
für ganz viele Orte?
Fein!
Bitte sprechen Sie, dort:

+49(0)176-83094861

Thom Fischer
www.thomfischer.de
info@thomfischer.de