

# 7 saker du ska undvika i en säljande text



## 1. Subjektiva adjektiv

Subjektiva adjektiv är ord som beskriver saker utifrån någons tycke och smak. Använd istället ord som beskriver det du säljer på ett konkret och objektivt sätt. Då skapas bilder och känslor i läsarens hjärna.

## 2. Svåra ord

Ord som känns främmande, högtravande eller branschspecifika kan få din läsare att känna sig dum och underlägsen dig som avsändare. Dessutom riskerar du att ditt budskap inte når fram.



## 3. Klyschor

För att din målgrupp ska vilja köpa något av dig, måste du väcka deras känslor. När vi hör eller läser ett uttryck som vi hört många gånger förut, händer ingenting i oss. Det är bara ord, de skapar inga bilder och väcker inga känslor.

## 4. Utropstecken

Problemet med utropstecken är dels detsamma som med klyschor – de har överanvänts och sjunkit i värde. Dessutom kan du uppfattas som skrikig, barnslig, överdrivet energisk, stressande och pushig.



## 5. Överdrifter

När du överdriver i din text riskerar du dels att du inte upplevs som helt ärlig. Dels kan du skapa all för höga förväntningar på din produkt och riskera att din kund blir besviken.

## 6. Kritik mot konkurrenter

Ju fler ord du ägnar åt dina konkurrenter, desto färre använder du för att prata om vad **du** erbjuder. Dessutom ställs hårda krav på jämförande reklam, och det är förmodligen inte värt besväret.



## 7. Onödiga ord

Vi tenderar att fylla ut våra texter med ord som varken bär fram eller förstärker budskapet. Skippa onödigheter och gå rakt på sak. Läsaren kommer uppskatta att du är kärnfull och sparar hans dyrbara tid.

vi ses!

[truecopy.vhx.tv](https://truecopy.vhx.tv)

