



De 14 meest krachtige powerwords

Print dit overzicht uit, en hang het op bij je werkplek.

Het is een goed idee om met regelmaat je ogen over de powerwords (en emotionele triggers) te laten gaan om te oefenen met het formuleren van krachtige activerende marketing slogans.

1. Gratis

Een zeer sterke term, een beetje een inkoppertje, maar mensen reageren nog steeds heel sterk op het woord gratis in marketing. Gebruik het dus wanneer van toepassing!

2. Jij/Jouw

Praat tegen een persoon, over hem of haarzelf. Vermijd jullie, zij, of iedere vorm waaruit blijkt dat je tegen een breed publiek spreekt. Je/jij/jouw, maken dat de lezer het idee heeft dat je rechtstreeks tegen hem praat, en dit zorgt voor meetbaar hogere conversies.

3. Nu/direct

Het woord direct is een van mijn persoonlijke favorieten. Ik gebruik het keer op keer, omdat je hiermee je boodschap concreet en tijdsgebonden maakt. Je communiceert dat een lezer niet hoeft te wachten. Dat het resultaat dichtbij is. Binnen handbereik.

4. Waarom/omdat

Omdat geeft antwoord op de vraag waarom een persoon iets zou moeten doen. Robert Cialdini, Schrijver van de bestseller marketing boeken influence en persuasion, legt uit dat wanneer we mensen vragen iets te doen, de kans op actie veel groter wordt wanneer we een reden geven. Het woord omdat, past perfect in je advertenties en marketing teksten en voorziet in die reden. Overigens hoeft een reden niet écht te zijn. Hij hoeft op je lezer alleen over te komen als geldig.

5. Eenvoudig

Het woord eenvoudig neemt een bezwaar weg. Mensen zijn kritisch en bedenken bij alles wat ze horen automatisch bezwaren. Een veelvoorkomend bezwaar is, moeite. Als iets veel energie of moeite kost, hebben we de neiging het niet te doen. Het woord Eenvoudig, gooit dit bezwaar direct omver.



6. Nieuw

We zijn allemaal gevoelig voor iets nieuws. De mens is een succesvolle diersoort geworden doordat hij nieuwsgierig is. Nieuwsgierig, ofwel, gevoelig voor wat 'nieuw' is. Het woord nieuw, speelt hierop in. We hebben direct meer motivatie om ergens op in te gaan als het als iets NIEUWS gepresenteerd wordt.

7. Bewezen

Een ander veelvoorkomend bezwaar wat mensen tegenhoudt om in actie te komen is onzekerheid over het resultaat. Het woord bewezen, speelt in op onze groepsband. Als andere leden van de groep bewezen hebben dat iets werkt, zijn wij eerder geneigd erop in te gaan. Het woord bewezen zorgt aantoonbaar voor meer resultaat in marketing boodschappen.

8. Ontdekking

Net als het woord nieuw, wijst ook een ontdekking op nieuwigheid. Een ontdekking opent deuren en zorgt voor mogelijkheden waar die eerst niet waren. Het woord ontdekking is enorm krachtig. Gebruik het indien mogelijk in je teksten.

9. Revolutionair

Een superkrachtig woord vol emotie. Het zorgt ervoor dat we het gevoel krijgen dat veel mensen met het onderwerp bezig zijn. We willen niet achterblijven, en komen om die reden in actie.

10. Ontdek

Ook het woord 'ontdek' speelt in op nieuwsgierigheid. Verweef je het in je marketing boodschap, dan krijgen mensen een sterkere neiging een microcommitment te maken om er achter te komen wat er volgt.

11. Klik/Tik

We moeten heel concreet en duidelijk zijn over wat we de actie is die we verwachten van een lezer. Als we willen dat bezoekers op een pagina op een knop of link klikken, dan stijgen de resultaten aantoonbaar wanneer we dit letterlijk vragen.

12. Beperkt

We wijzen heel duidelijk op de schaarste van wat we in onze boodschap noemen. Gebruik van dit woord zorgt dat mensen het gevoel krijgen dat ze sneller actie moeten nemen omdat ze anders achter het net zullen vissen. Iets waar we evolutionair voor waken. Vergelijkbare termen zijn mislopen, verliezen, te laat, etc.



13. Geheim

Bij de trigger over mystiek bespreken we al de gevoeligheid die mensen hebben voor mystieke zaken. We bieden hen hiermee een obstakel vrije weg naar opluchting. Een zeer krachtig woord.

14. Krijg/ontvang

Dit woord, gecombineerd met nu of direct, speelt in op directe behoeftebevrediging waar alle mensen gevoelig voor zijn. Er is misschien wel geen beter motiverend woord dan een woord wat ons beloofd dat we iets krijgen

