

Hinweise zu Inseraten

Auf dieser Seite finden Sie Informationen darüber, welche Elemente ein Inserat enthalten muss und welche Fragen beantwortet werden müssen, um ein Inserat ansprechend und informativ zu gestalten.

- Gestaltung eines ansprechenden Inserats
 - Warum ist die Ausgestaltung eines Inserates wichtig?
 - Was sollte bei der Ausgestaltung beachtet werden?
 - Die 5 W-Fragen
 - Welche Inserate dürfen nicht aufgegeben werden?
-

Gestaltung eines ansprechenden Inserats

Der Titel des Inserats sollte aussagekräftig sein und die Inhalte des gesamten Inserats kurz und prägnant zusammenfassen. Die Besonderheit des Inserats sollte sich in der Kurzbeschreibung klar herausstellen, da dies der erste Kontakt zu dem Interessenten ist.

Der Inseratstext des Angebots ist informativ gestaltet und vermittelt dem Interessenten ein ehrliches und realistisches Bild von dem Angebot. Das Inserat sollte die folgenden Fragen beantworten:

Bei Verkaufsangeboten:

- Was für ein Unternehmen wird angeboten?
- Was macht das Unternehmen besonders?
- In welcher Branche ist das Unternehmen tätig?
- Wie lange existiert das Unternehmen schon?
- Wie viele Mitarbeiter gibt es?
- Wie sieht die Kundenstruktur aus?
- Welche Marktsituation findet der Käufer in der Region vor?

Bei Kaufgesuchen:

- Welche Qualifikationen bringt der Inserent mit, um ein Unternehmen zu übernehmen?
- Wie viel Erfahrung hat der Inserent in dem Zielmarkt/der Zielindustrie des zu kaufenden Unternehmens?
- Warum möchte der Inserent ein Unternehmen übernehmen?
- Welche Art Unternehmen sucht der Inserent?
- Wie stellt sich der Inserent die Übergabe vor?

Je ansprechender und informativer ein Inserat ist, desto wahrscheinlicher ist auch, dass sich Interessenten dazu melden. Das Inserat eines Verkaufsangebots kann durch das Hinzufügen von Fotos oder einem Exposé aufgewertet werden. Das hilft Interessenten dabei, sich zu orientieren und sich ein Bild über das Angebot zu machen.

Um das Inserat in der Suche gut auffindbar zu gestalten, sollten im Inseratstext, der Inseratsbeschreibung, unterschiedliche Schlüsselwörter untergebracht werden, die die Branche und Art der Unternehmung passend beschreiben. Je mehr unterschiedliche Begriffe eingesetzt werden, nach denen ein Interessent suchen kann, desto eher wird das Inserat in einer entsprechenden Suchanfrage von potenziellen Interessenten angezeigt.

Warum ist die Ausgestaltung eines Inserates wichtig?

Das Inserat ist der erste Kontakt zu Käufer oder Verkäufer. Daher zählt auch hier der erste Eindruck. Je besser sich Interessenten informiert fühlen, desto eher sind sie dazu bereit, sich auf das Inserat zu melden. Die Angaben in einem Inserat sollten immer ehrlich und realistisch sein.

Was sollte bei der Ausgestaltung beachtet werden?

Die Sätze des Inseratstextes sind kurz und klar verständlich. Die Schreibweise sollte prägnant sein, ohne dabei das Wichtigste außen vor zu lassen. Überflüssige Adjektive und blumige Formulierungen sind zu vermeiden, da sie zwar hübsch klingen, aber nicht zum Informationsgehalt beitragen. Aufzählungen werden genutzt, wo es möglich ist. Mit dem Text sind die wesentlichen Fragen zu dem Unternehmen oder der Person beantwortet.

Die 5 W-Fragen

- **Was** wird angeboten bzw. gesucht?
- **Wer** kommt als Käufer bzw. Verkäufer in Frage?
- **Wie** soll die Übergabe ablaufen?
- **Wann** steht das Unternehmen zum Verkauf bzw. steht der Nachfolger zur Verfügung?
- **Wo** befindet sich das Unternehmen bzw. in welcher Region wird gesucht?

Wenn das Inserat diese Fragen beantwortet, sollten die für Interessenten wichtigsten Informationen darin enthalten sein.

Welche Inserate dürfen nicht aufgegeben werden?

Nicht erlaubt sind Inserate, deren Zweck akquisitorisch sind, also zur Bewerbung oder zur Vermittlung von Dienstleistungen. Ebenfalls nicht erlaubt sind Inserate zur Vermietung, Verpachtung oder zum Verkauf von Immobilien oder Inventar. Inserate zu Mantel-Gesellschaften, Akquise von Franchise-Partnern und Werbebriefe jeder Art sind nicht mit den geltenden AGB vereinbar und daher nicht zulässig. Bitte haben Sie Verständnis, dass die Vermittlung nur für Handwerksunternehmen sowie für angehende Handwerker und nicht für Unternehmensberatungen und Immobilienbüros etc. erfolgt.

Quelle: next-change