

Nils Kolonko

# Bandologie



Für Musiker  
und Bands!

Ebook

Mit welchen Worten man als  
Musiker seine Geschäftspartner und  
Fans begeistert  
(Werbetexten für Musiker)

**Leseprobe**



## Leseprobe

### Inhaltsverzeichnis

#### 1. Was ihr in diesem Ebook erfahren könnt

#### 2. Mit welchen Worten man als Musiker seine Geschäftspartner richtig angeht (Werbetexten für Musiker)

Wie ihr dieses Wissen zu eurem Vorteil einsetzen könnt (die vier großen ‚P‘) 5

Vergleicht am besten selbst: Was mögt ihr lieber? Nützliche Informationen oder große Worte? 8

Wie man ‚lauter‘ schreibt als die Anderen: Verstärker. 15

Ab wann ein Text zu lang für euren Leser ist 17

„Liebling, pass‘ mal kurz auf die Musiker auf!“ 19

Wie man sie\* Stück für Stück doch noch rumkriegt! 21

Was bitte schön ist denn En, Ei, Pe? (Ein guter Texter-Trick aus dem NLP) 21

Warum man ab- und zu mal ‚Danke‘ sagen kann 24

#### 3. Weiterführende Links zum Thema (Video-Interviews und Bücher)

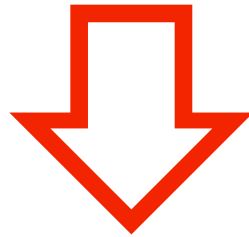
Bücher 27

Video-Interviews: 27

# 1. Was ihr in diesem Ebook erfahren könnt

**I**n diesem Dokument lernt ihr die wichtigsten Grundlagen des Werbetextens. Aber warum sollte EUCH das als Musiker überhaupt interessieren?

Im Folgenden mehr dazu.



## 2. Mit welchen Worten man als Musiker seine Geschäftspartner richtig angeht (Werbetexten für Musiker)

**B**ei Bands ist das so eine Sache, mit dem Texten. – Eigentlich braucht man das als Musiker ja gar nicht ... wenn da nicht eine **Band-Info**, eine **Webseite**, ein **Newsletter**, ein **Werbeflyer**, ein **Konzertplakat**, **Songtexte** ein **Anschreiben** an eine Plattenfirma, eine wichtige **Kooperationsanfrage** und eine **Künstler-Kurzbiografie** wären.

Ach, warte mal. Wir haben ja das Jahr 2009. Da empfiehlt sich natürlich auch ein **Video-Blog** auf einer Videoplattform, man braucht **MySpace-Bulletins**, ständiger **Email-Verkehr** mit Geschäftspartnern und Fans, sowie letztendlich auch gute **Ansagen** bei Live-Konzerten!

Sagte ich gerade noch, dass Bands glauben, keine Texterkenntnisse zu brauchen? – Ja, und genau so ist es auch richtig! Sie *glauben* das meistens. Habt ihr ein Glück, dass ihr dieses Dokument in die Finger bekommen habt.

Wir steigen direkt ein:

Wie kam es eigentlich, dass ihr interessiert an diesem Dokument wurdet? – Lasst mich raten: Ihr seid Musiker, habt wahrscheinlich eine Band und möchtet eure Geschäftspartner und Fans begeistern! – Richtig? ... Ihr habt es erkannt: Genau die Elemente in der Überschrift bieten euch nicht nur einen Hinweis darauf, dass es um Spezialwissen für **Musiker** geht, sondern sie versprechen euch auch noch einen nützlichen **Vorteil** und zudem erhaltet ihr **Informationen**, was ihr in dem Dokument erfahren werdet.

Jetzt könnt ihr euch auch schon ansatzweise denken, weshalb ich dieses Ebook nicht, beispielsweise „Die 10 knallharten Regeln des professionellen Werbetextens“ genannt habe.

Und in Kürze werdet ihr auch verstehen, wieso ich selbst „Werbetexten für Musiker“ nur als Untertitel gewählt habe.

## **Wie ihr dieses Wissen zu eurem Vorteil einsetzen könnt (die vier großen ‚P‘)**

Das Wichtigste an jedem Text und jeder Überschrift ist, dass die Leser, die ihr erreichen möchtet ...

Ende der Leseprobe des Ebooks  
**„Werbetexten für Musiker“.**

Jetzt das vollständige Ebook bestellen, für 5 Euro.

Hier geht es zur Bestell-Seite:

<http://www.bandologie.de/index.php/gratis-infos-fuer-musiker#ebook-werbetexten-fuer-musiker-kaufen>