



## Wie kann ich Verknappung sprachlich in meinem Marketing umsetzen?

---

Dies ist relativ einfach. Alle sprachlichen Formulierungen, die die Begrenztheit deines Angebotes darstellen, sind dazu geeignet. Hier einige Beispiele, die ich in den vergangenen Jahren als sehr verkaufstark ermittelt habe und die du einfach kopieren bzw. mit deinen Angaben ergänzen kannst:

1.	<i>„Deine Zeit läuft ab...“</i>
2.	<i>„Das darfst du nicht verpassen!“</i>
3.	<i>„Sage nicht, ich hätte dich nicht gewarnt!“</i>
4.	<i>„Lies‘ das vor Mitternacht...“</i>
5.	<i>„Du musst sofort handeln.“</i>
6.	<i>„Deine letzte Chance, um noch dabei zu sein.“</i>
7.	<i>„Zum allerletzten Mal...“</i>
8.	<i>„Der Countdown läuft...“</i>



9.	„[Warnung] Nur noch wenige Stunden“
10.	„Nur am [DATUM]: [RABATT] Ersparnis auf [ANGEBOT]!“
11.	„Limitierte Rabattaktion: [PREIS] Ermäßigung auf „[ANGEBOT]“
12.	„Allerletzte Chance: [ANGEBOT] verschwindet am [DATUM]“
13.	„Heute [SONDERPREIS], morgen [REGULÄRER PREIS] - welche Option wählst du?“
14.	„Begrenztes Einführungsangebot: [PROZENT] Rabatt bis [DATUM]“
15.	„Nur [ANZAHL] Zugänge vorhanden - wann sicherst du dir deinen?“

