

Grafikdesign Lösungen

Präsentation: Grafikdesigncharts
Grafikdesigndoku-Arbeitsteil
Grafikdesigndoku-Lösungen
01.11.2016

**HEALTHCARE MARKETING
DR. UMBACH & PARTNER**
www.umbachpartner.com
Training + Consulting

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 1

Aufmerksamkeits-Stärke

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 2

Texte

Am ehesten gelesen:

Überschrift	1
Zwischen-Überschrift	2
Fliesstext	

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 3

Zahl der Bullet Points

Aller guten Dinge sind **3** (5)

-
-
-

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 4

Passende Symbole

•	◐	✓	◕
•	◐	✓	◕
•	◐	✓	◕

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 5

Höchste Response-Rate?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 **Schneiden** _____

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 6

Höhere Response-Rate?

Coupon
zum Ausschneiden

Anhaftende Karte
die auf Briefpapier
oder Anzeige klebt

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 7

Was wird eher gelesen?

Das wirkt

"Das wirkt"

28%

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 8

Wie Worte hervorheben?

Auszeichnungsarten

- Sperren
- Schriftgröße ändern
- Schriftfamilie ändern
- Unterstreichen Links
- Schattieren
- Fett drucken** ✓✓✓
- Farbig drucken ✓✓
- Farbig hinterlegen *Highlight* ✓

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 9

Direct Response Element

Reply Card

- Bestellkarte
- Gutscheinkarte
- Vorzugskarte
- Abrufkarte
- Anforderungskarte
- Vorteilskarte

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 10

Briefkuvert: Mehr Response

0,70 €
Deutsche Post

Freistempel-
Aufdruck

0,70 €
Deutsche Post

Briefmarke

...

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 11

Kuvert: Mehr Response


Adresse
auf Kuvert
aufgedruckt

Adresse im
transparenten
Adressfenster



...

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 12

Kuvert: Mehr Response



Offenbar nur
Papier im
Briefumschlag

Ertastbare
Briefbeilage

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 13

Welche Seite ist die teuerste?

Vierte Umschlagseite	11 500 Euro	
Zweite Umschlagseite	10 500 Euro	
Dritte Umschlagseite	9 300 Euro	

Metadaten für ganzseitige Anzeigen im Liebling Magazin
http://www.sieben-seebzg.de/pdf/MD_Liebling_2008_deutsch.pdf
 Zum Vergleich:
 Vierte Umschlagseite im Spiegel 64 000 Euro
 Süddeutsche Zeitung 70 000 Euro
 Bild-Zeitung 345 000 Euro

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 14

Architektur der Seite: Lay-out

Was wird zuerst gelesen?

Überschrift	<input checked="" type="checkbox"/>	1
Erste Worte des Fliesstextes	<input type="checkbox"/>	
Letzte Worte des Fliesstextes	<input type="checkbox"/>	
Worte unterhalb des Photos	<input checked="" type="checkbox"/>	2

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 15

Vertrauenswürdig?

**Garantie-
Erklärung**

.....

**Garantie-
Erklärung**

.....

Hochgestellter
Textblock

Quergestellter
Textblock
verspricht
unterschwellig
mehr Vertrauen

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 16

Glaubhafter?

A




B

Quality made
in Germany


© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 17

Satzspiegel und Lesequote

.....

.....

.....



Zwei oder drei Spalten
mit kürzeren Textzeilen

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 18

Symbole

- © Copyright
- 🔴 Blutstropfen
- ❄️ Schnee / Winter
- 🎵 Musik / Melodie

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 19

Symbolik: Häufige Bedeutungen

- Gliederungspunkte
- Fazit *oder* Daraus folgt
- ↔ Versus *oder* Widerspruch
- † Tod *oder* Grab
- * Referenz *oder* Etwas positives
- ✓ Abgehakt *oder* Erledigt

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 20

Layout

Text

.....

.....

?

Text

.....

.....

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 21

Layout

Text

.....

.....

?

Text

.....

.....

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 22

Vorgeschlagenes Layout

Neugierig machender Satz

Fließtext

.....

.....

Bild

Wichtiges

-
-
-

Botschaft

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 23

Höhere Response?


Order now

Order now

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 24

Icons nutzen

A



Schreiben Sie uns

B

Schreiben Sie uns

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 25

Icons nutzen

A

Rufen Sie uns an

B



Rufen Sie uns an

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 26

Wo wird eher weitergelesen?

A **Details**

B Mehr

C ... weiterlesen >>

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 27

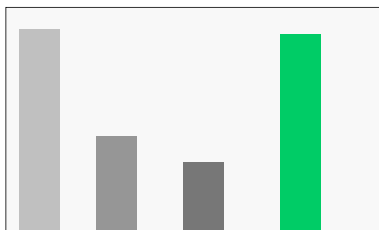
Von Apple lernen

Möchten Sie Safari als Standard-Browser verwenden?

A	<input type="button" value="Ja"/>	<input type="button" value="Nein"/>
B	<input type="button" value="Nein"/>	<input type="button" value="Ja"/>
C	<input type="button" value="Nein"/>	<input type="button" value="Ja"/>
D	<input type="button" value="Nein"/>	<input type="button" value="Ja"/>
E	<input type="button" value="Ja"/>	<input type="button" value="Nein"/>
F	<input type="button" value="Nein"/>	<input type="button" value="Ja"/>

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 28

Design: Verbessert



C B A Marke

- Marke aussagekräftiger platziert
- Mitbewerber nun in Grautönen

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 29

Link und Passwort

➔ Login für Klienten

www.umbachpartner.com

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 30