

12-Punkte-Checkliste von Verkaufsmärchen

So wird aus einer Verkaufsanzeige ein Angebot, das Vertrauen schafft

Ein gutes Angebot muss nicht laut sein. Es muss verständlich, vollständig und glaubwürdig sein.

Mit dieser Checkliste prüfst du vor der Veröffentlichung, ob dein Fahrzeug, deine Immobilie, dein Boot, dein Produkt oder dein Sammlerstück so beschrieben ist, dass Interessierte die wichtigen Informationen finden – und den besonderen Wert erkennen können.

Hinweis: Du kannst dieses Dokument direkt in Office ausfüllen. Die Checkliste ersetzt keine rechtliche, technische oder preisliche Bewertung. Für die Richtigkeit deiner Angaben bleibst du selbst verantwortlich.

1. Ist sofort klar, was angeboten wird?

Nenne Gegenstand, Modell beziehungsweise Art, Baujahr oder Alter und die wichtigsten Eckdaten gleich am Anfang.

☐ Ich habe klar beschrieben, was ich verkaufe.

Meine Angaben:

.....

.....

.....

2. Weckt die Überschrift Interesse – ohne zu übertreiben?

Eine gute Überschrift ist konkret. Sie sagt mehr als nur „Schönes Objekt zu verkaufen“.

☐ Meine Überschrift nennt das Wesentliche und klingt glaubwürdig.

Meine Überschrift:

.....

.....

3. Sind alle wichtigen Fakten vollständig?

Maße, Baujahr, Zustand, Material, Ausstattung, Laufleistung, Wohnfläche oder technische Daten gehören dazu – je nachdem, was verkauft wird.

☐ Die entscheidenden Fakten fehlen nicht.

Welche Fakten sind besonders wichtig?

.....

.....

.....

4. Wird der Zustand ehrlich beschrieben?

Gebrauchsspuren, Reparaturen, bekannte Mängel oder notwendige Arbeiten sollten klar genannt werden. Das schafft Vertrauen und spart später Diskussionen.

☐ Ich beschreibe den Zustand offen und nachvollziehbar.

Was sollte ich offen alles angeben?

.....

.....

.....

5. Werden die Besonderheiten sichtbar?

Was unterscheidet dieses Angebot von ähnlichen? Herkunft, Ausstattung, Pflege, Umbauten, seltene Merkmale oder eine besondere Geschichte können entscheidend sein.

☐ Ich habe die wirklichen Besonderheiten benannt.

Die drei wichtigsten Besonderheiten:

1.
 2.
 3.
-

6. Gibt es eine nachvollziehbare Geschichte?

Bei vielen Dingen interessiert nicht nur das „Was“, sondern auch das „Woher“: Vorbesitzer, Nutzung, Pflege, Restaurierung oder Herkunft geben einem Angebot Persönlichkeit.

☐ Ich habe nur das erwähnt, was ich belegen oder ehrlich erzählen kann.

Was ist an der Geschichte meines Angebots erwähnenswert?

.....

.....

.....

7. Passen die Fotos zum Text?

Fotos sollten aktuell, hell und aussagekräftig sein. Lieber zuviel als zu wenig Fotos. Zeige Gesamtansichten, wichtige Details und – falls nötig – auch erkennbare Gebrauchsspuren.

☐ Meine Bilder zeigen das Angebot realistisch und vollständig.

Welche Fotos fehlen noch?

.....

.....

.....

8. Ist der Text angenehm zu lesen?

Lange Zahlenreihen und Stichpunkte allein wirken schnell unpersönlich. Gliedere den Text in kurze Abschnitte: Überblick, Fakten, Besonderheiten, Zustand und Kontakt. Wenn der Text zu Kopfkino führt und Emotionen weckt ist er richtig.

☐ Mein Text ist übersichtlich aufgebaut.

Was ist im Text noch unklar oder zu lang?

.....

.....

.....

9. Ist der Preis nachvollziehbar?

Ein Preis muss nicht ausführlich verteidigt werden. Aber besondere Ausstattung, guter Zustand, Seltenheit oder investierte Arbeit dürfen erwähnt werden, wenn sie den Wert erklären. **Nenne immer einen Preis.** Nur VB schreckt viele Interessenten ab, da sich keine Lust haben erst in Schriftverkehr zu treten.

☐ Der Preis steht klar im Angebot und wirkt nachvollziehbar.

Preis und kurze Begründung, falls nötig:

.....

.....

.....

10. Sind Unterlagen und Zubehör genannt?

Rechnungen, Gutachten, Bedienungsanleitungen, Wartungsnachweise, Schlüssel, Ersatzteile oder Zubehör können für Kaufinteressierte wichtig sein.

☐ Ich habe vorhandene Unterlagen und Zubehörteile aufgeführt.

Vorhandene Unterlagen und Zubehör:

.....

.....

.....

11. Ist klar, wie eine Besichtigung oder Rückfrage möglich ist?

Nenne Ort oder Region, mögliche Besichtigungszeiten und eine einfache Kontaktmöglichkeit. Unklare Angaben bremsen ernsthafte Interessenten.

☐ Interessierte wissen, wie sie mich erreichen können.

Meine Angaben zur Besichtigung und Kontaktaufnahme:

.....

.....

.....

12. Habe ich vor dem Veröffentlichen noch einmal geprüft?

Lies das Angebot mit den Augen einer Person, die nichts darüber weiß. Wenn das was du ließt dir selbst gefällt, dann kannst du sicher sein das es auch Anderen so geht. Sind alle Fragen beantwortet? Stimmen Zahlen, Schreibweise, Preis und Kontaktdaten?

☐ Ich habe Text, Bilder und Angaben ein letztes Mal kontrolliert.

Was ändere oder ergänze ich vor dem Veröffentlichen noch?

.....

.....

.....

Noch unsicher und Du möchtest einen ehrlichen Blick von außen?

Mit dem **Anzeigen-Kurzcheck** erhältst du zu deiner bestehenden Anzeige oder dieser ausgefüllten Checkliste eine persönliche Rückmeldung:

- Was ist bereits gut und glaubwürdig?
- Welche drei Angaben fehlen, sind unklar oder könnten besser wirken?
- Ein konkreter Vorschlag für Überschrift oder Einstieg.

Anzeigen-Kurzcheck: 5 €

Der Kurzcheck ist keine vollständige Neufassung, keine Wert- oder Preisermittlung und keine rechtliche Beratung. Für eine umfassende Überarbeitung oder einen individuell geschriebenen Verkaufstext kann ein separates Angebot vereinbart werden.

So fragst du den Kurzcheck an:

Sende deine ausgefüllte Checkliste zusammen mit deinem bisherigen Anzeigentext an Verkaufsmärchen. Du erhältst vor der Bearbeitung eine kurze Bestätigung zu Ablauf und Zahlung.

Freiwillige Rückmeldung

Deine Rückmeldung hilft Verkaufsmärchen, die Checkliste und den Kurzcheck weiterzuentwickeln. Eine Veröffentlichung ist nie Voraussetzung für eine Anfrage oder Bearbeitung.

☐ Ich möchte keine Rückmeldung zur Veröffentlichung geben.

☐ Ich gebe freiwillig folgende Rückmeldung:

.....

.....

☐ Ich bin grundsätzlich damit einverstanden, dass meine Rückmeldung **erst nach meiner gesonderten, ausdrücklichen Freigabe** anonym auf der Website von Verkaufsmärchen veröffentlicht werden darf.

☐ Ich bin grundsätzlich damit einverstanden, dass ein anonymisiertes Vorher-Nachher-Beispiel meiner Anzeige **erst nach meiner gesonderten, ausdrücklichen Freigabe** auf der Website von Verkaufsmärchen gezeigt werden darf. Persönliche Daten, Kontaktangaben, genaue Adressen und andere sensible Angaben werden dabei entfernt.

Ein gutes Angebot zeigt nicht nur, was verkauft wird. Es macht sichtbar, warum es Aufmerksamkeit verdient.

Verkaufsmärchen – individuelle Verkaufstexte, Produktbeschreibungen und Exposés.