



» **MATTHIAS EIKENROTH**  
Kommunikationswirt, Konzeptioner,  
Grafikdesigner und Werbetexter



DAS BESTE AUS 25 JAHREN WERBEAGENTUR-PRAXIS

» **IDEEN, TIPPS & TRICKS** «

DIE SOFORT KUNDEN UND UMSATZ BRINGEN

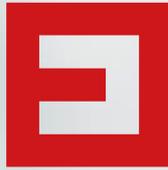


Die besten Ideen, Tipps & Tricks

## Folge 19

**Ideen finden (2): Wie Sie alleine kreative  
Ideen für Ihre Werbung finden**

© Copyright: Matthias Eikenroth - EIKENROTH Marketing & Training  
Nur zum Eigengebrauch für den Abonnenten bestimmt. Weitergabe an Dritte, Vervielfältigung und Verbreitung sind untersagt.



Ideen finden – Teil 2:

## Starke Ideen für Ihre Werbung

Liebe Leserin, lieber Leser,

eine gute Idee ist die Grundlage einer jeden guten Werbung. Den Klassiker, wenn es darum geht, kreative Ideen zu finden, haben Sie ja schon in Tipp Nr. 12 kennen gelernt: Brainstorming.

Doch was tun, wenn keine Brainstorming-Partner zur Hand sind? Wenn Sie einmal kreative und starke Ideen ganz alleine finden müssen. Wenn einmal Not am Mann ist oder es besonders schnell gehen muss und Sie mutterseelenalleine für Ihre Webseite, Ihre Anzeige, Flyer, Briefe usw. eine wirklich gute Idee suchen?

Heute möchte ich Ihnen eine zweite Ideen-Technik vorstellen, mit der ich selber für meine Kunden immer zuverlässig und vergleichsweise schnell außergewöhnliche und kreative Ideen finde.

### **Hilfe! Idee gesucht.**

Es ist schon viele Jahre her, da rief mich einer meiner Kunden an, der dringend eine gute Idee für seine neue Werbung brauchte. Das Problem: Ich befand mich zu dieser Zeit mitten auf der A 5 zwischen Frankfurt und Darmstadt. Kein sehr kreatives Umfeld also und auch weit und breit niemand da zum Brainstormen. Was also tun?

Ich beschloss kurzerhand auf den nächsten Autobahn-Parkplatz zu fahren, den Laptop aufzuklappen und mich auf die Suche nach kreativen Anregungen für eine gute Idee zu begeben.



An diesem Tag fand ich in einem alten Bekannten einen wirklich guten Brainstorming-Partner, der mir bis heute die Treue hält und mit dem ich auch heute noch starke Ideen für meine Kunden finde: Tante Google!

Nach nicht einmal 30 Minuten konnte ich meine Kunden zurückrufen und ihm gleich drei richtig starke, wirkungsvolle und funktionierende Ideen präsentieren. Mein bis dahin ratlos nach Ideen suchender Kunde hatte nun auf einmal die Qual der Wahl.

### **Ideen googlen**

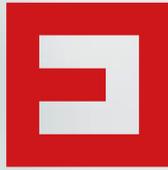
Die Kreativitätstechnik, die ich damals auf dem Autobahn-Parkplatz auf der A5 durch Zufall für mich entdeckt hatte, habe ich im Laufe der Jahre weiter entwickelt, und sie ist heute meiner Werbeagentur zu einem der wichtigsten Werkzeuge geworden. Immer, wenn wir eine starke Idee suchen, kommt – neben anderen Kreativitätstechniken wie z. B. Brainstorming – auch immer wieder das Ideen googlen zum Einsatz. Gerade, wenn es schnell gehen muss, oder ich oder einer meiner Mitarbeiter alleine eine Idee finden muss, ist das Ideen googlen den anderen Kreativitätstechniken meistens haushoch überlegen.

Damit das Ideen googlen wirklich optimal funktioniert, sind allerdings dabei ein paar wichtige Punkte zu beachten...

### **Der Ausgangspunkt**

Gehen Sie, wie bei allen anderen Kreativitätstechniken, auch beim Ideen googlen nicht von einem Produkt oder von einer Leistung aus, sondern von dem Nutzen, den der Kunde davon hat. Suchen Sie keine Idee für ein Produkt, das Sie verkaufen, sondern für den Kundennutzen aus diesem Produkt.

Also nicht etwa eine Idee für eine private Altersvorsorge, sondern eine Idee für den schönen, ruhigen und entspannten Lebensabend. Oder nicht eine Idee für einen Reifenwechsel, sondern eine Idee für das gute Gefühl, sicher und gefahrlos durch den Winter zu kommen. Lesen Sie hierzu auch noch einmal Tipp Nr. 13, in dem es darum geht, wie Sie nicht in erster Linie Produkte oder Leistungen verkaufen, son-



dem Nutzen und Gefühle.

Finden Sie auf Basis dieses Nutzens einen geeigneten Suchbegriff, den Sie bei Google eingeben können. Also beispielsweise „Lebensabend“ anstatt „Private Altersvorsorge“. Oder statt „Reifenwechsel“ besser „sicher durch den Winter“.

Tipp: Wenn Sie den Begriff ins Englische übersetzen, erhalten Sie natürlich mehr Treffer als wenn Sie ihn in deutscher Sprache eingeben.

### **Suchen Sie in Bildern**

Richtig erfolgreiches Ideen googlen funktioniert nicht in der normalen Websuche von Google sondern in der Bildersuche!

Klicken Sie also bei Google zu allererst auf dem Modus „Bildersuche“, bevor Sie Ihren nutzenorientierten Suchbegriff eingeben. Das Ergebnis ist also keine Auflistung von Texten, sondern eine Vielzahl von Bildern, die mehr oder weniger zu Ihrem Suchbegriff passen.

Denken Sie daran, dass Ihr Gehirn in Bildern funktioniert und nicht in Texten. Die Bildersuche von Google ist damit ungleich besser geeignet, Sie zu inspirieren, als die normale Web- oder Textsuche.

Ein Tipp: Anders als die normale Google-Suche, bei der die interessanten Treffer auf den ersten ein bis zwei Seiten sind, finden sich u. U. besonders gute Bilder beim Ideen googlen erst auf weiter hinten gelegenen Seiten, vielleicht auf 10 oder 12. Denn hier bewegen Sie sich etwas weiter von Ihrem Thema weg, und gerade dann kommen möglicherweise neue, ungewöhnliche und kreative Ideen.

### **Wechseln Sie die Begriffsebenen**

Bei Ihrer Bildersuche werden Sie feststellen, dass Sie früher oder später einen neuen Aspekt für Ihre Ideensuche finden, ein besonderes Bild oder ein artverwandtes oder anderes Thema.

Möglicherweise finden Sie beispielsweise zu Ihrem Suchbegriff „Lebensabend“ ein tolles Bild mit einem wundervollen Sonnenuntergang in der Karibik.



An dieser Stelle können Sie sich gerne thematisch „weiterhangeln“.

Das bedeutet, Sie verlassen die Ebene auf der Sie bisher gesucht haben und geben einen neuen, tieferliegenden Suchbegriff ein, z. B. „Karibik“ oder „Sonnenuntergang Karibik“. Auf dieser Basis googlen Sie weiter. Und irgendwann werden Sie vielleicht wieder ein neues, interessantes Bild finden und damit vielleicht sogar schon eine neue interessante Idee. Sie hangeln sich vielleicht wieder zu einem neuen Suchbegriff.

So sind Sie auf dem besten Weg, eine wirklich kreative Idee zu finden, die zwar artverwandt mit dem gesuchten Nutzen ist, aber weit genug davon weg, um wirklich interessant zu sein.

Den gleichen Effekt nutzen Sie beim Brainstorming, indem sich die Brainstorming-Partner von den Ideen ihrer Partner inspirieren lassen und sich so im Thema „weiterhangeln“ (s. Tipp Nr. 13).

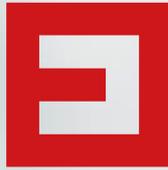
Tipp: Notieren Sie sich auf einem Post-it den Nutzen, den Sie suchen und kleben Sie dieses Post-it an Ihren Bildschirm. So haben Sie den eigentlichen Nutzen immer im Blick und laufen nicht Gefahr, dass Sie sich beim Ideen googlen zu weit davon entfernen. Denn das würde möglicherweise zu Ideen führen, die konstruiert wirken und nicht funktionieren.

### **Schreiben, schreiben, schreiben**

Wie auch beim Brainstorming, so ist es auch beim Ideen googlen absolut wichtig, dass Sie jeden Gedanken, jede Idee aufschreiben, egal, wie gut oder schlecht oder verrückt Sie Ihnen auch erscheinen mag.

Denn auch hier gilt: Gerade über die verrückten Ideen, die so vielleicht gar nicht in der Werbung erscheinen könnten, kommen Sie oft zu den besten, stärksten und kreativsten Ideen.

Außerdem könnte Sie, nach meiner Erfahrung, zeitweise geradezu ein Ideen-Flash überkommen, der Sie innerhalb von Sekunden zu fünf, sechs neuen Ansätzen bringt. Wenn Sie diese dann nicht sofort notieren, werden Sie mindestens die Hälfte davon wieder verlieren.



## Ein starkes Ergebnis

Wenn es einmal wirklich schnell gehen muss, können Sie mit dem Werkzeug „Ideen googlen“ innerhalb von manchmal nur wenigen Minuten eine kreative und außergewöhnliche Idee finden.

Wenn Sie noch etwas Zeit hinten dran hängen, und sich durch verschiedene Ideen und Themen hangeln, dann werden Sie in vergleichsweise kurzer Zeit, in vielleicht einer halben Stunde oder einer Stunde, drei, vier, fünf oder sechs starke Ideen finden. Dann können Sie zwischen verschiedenen guten Ideen wählen. Fragen Sie ruhig auch Mitarbeiter, Kunden, Geschäftsfreunde oder Bekannte, welche Idee sie geeigneten oder besten finden.

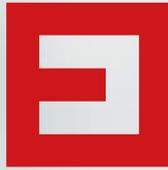
Ich habe schon viele Unternehmer kennen gelernt, die sich oft tagelang die Zähne auf der Suche nach einer guten Idee ausgebissen haben und die mit dem Ideen googlen innerhalb von sehr kurzer Zeit zu gleich mehreren tollen Ideen gekommen sind.

Nein, klauen Sie keine Bilder!

Sie dürfen die Bilder, die Sie bei Google finden, auf gar keinen Fall für Ihre Werbung verwenden! Das Ergebnis des Ideen googlens ist eine Idee und kein Bild.

Bedenken Sie: An jedem Bild hat zumindest der Urheber, also z. B. der Fotograf, der Zeichner oder der Illustrator ein Urheberrecht. Ist eine Person, ist ein Mensch auf diesem Bild zu erkennen, dann hat auch diese Person ein Persönlichkeitsrecht an diesem Motiv. Wenn Sie diese Bilder aus Google ungefragt für Ihre Werbung einsetzen, haben Sie also sogar die Möglichkeit gleich mehrere Rechte zu verletzen. Das kann sehr teuer werden und ist außerdem auch alles andere als fair.

Also: Finger weg von Google-Bildern. Sie helfen Ihnen eine Bildidee zu finden, das Bild müssen Sie aber aus einer rechtlich einwandfreien Quelle beziehen. Beispielsweise aus einer geeigneten Bilddatenbank.



## To Do's

So, nun sind Sie an der Reihe. Finden Sie für Ihre Produkte Ihre Leistungen oder Ihr Unternehmen kreative Ideen. Überlegen Sie zuerst: „was ist denn der Nutzen, den meine Kunden davon haben?“ Entwickeln Sie daraus einen nutzenorientierten Suchbegriff. Übersetzen Sie den ins Englische (oder auch gern ins Chinesische oder Russische oder welcher Sprache Sie noch ansonsten mächtig sind) und gehen Sie damit in die Bildersuche von Google. Hangeln Sie sich von Thema zu Thema und von Idee zu Idee. Notieren Sie, was Ihre kleinen grauen Zellen Ihnen so alles anbieten und Sie werden sehen: Nach kurzer Zeit haben Sie gleich eine ganze Reihe neuer Ideen. Suchen Sie sich aus rechtlich einwandfreier Quelle ein passendes Bild dazu und entwickeln Sie eine starke Headline für Ihre Idee (siehe dazu Tipp Nr. 1: „Headlines“).

Probieren Sie die Technik des Ideen googlens einfach einmal aus, sammeln Sie Ihre Erfahrungen und passen Sie diese Technik vielleicht Ihren Bedürfnissen und Vorlieben an. Nach einiger Übung werden Sie sie nicht mehr missen wollen.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Ideen finden und viel Erfolg bei der Umsetzung des neunzehnten Tipps aus der Reihe „Die besten Ideen, Tipps & Tricks“.

Freuen Sie sich schon auf die nächste Folge:

## **„Wie Sie die Beachtung Ihrer Werbebriefe und Mailings deutlich erhöhen“**

Einstweilen viel Erfolg und gute Geschäfte.

Herzlichst, Ihr  
Matthias Eikenroth



## Lieben Sie Ihr Unternehmen? Wir auch!

Also geben Sie ihm nur die beste Werbung. Mit meinem Team entwickle ich Werbung, die wirklich wirkt. Lassen Sie uns einmal darüber sprechen...

+49 (0) 641 9 82 23-0 | [www.eikenroth-werbeagentur.de](http://www.eikenroth-werbeagentur.de)

### IMPRESSUM