

Vinkkejä

MITEN PARANTAA TEKSTIÄ?

Tyypillisimmät virheet on helppo korjata

SANOJEN TULVA

Markkinointitekstissä käytetään usein liikaa sanoja. Viestiä ei tarvitse kohdistamalla kohdistaa viestivän yrityksen asiakkaille, eikä viestijän roolia asiakkaidensa palvelijana ole tarpeellista korostaa. Toistaminen ei lisää tekstin painoarvoa tai näkyvyyttä hakukoneissa.

PERSOONAMUODOT

Kun markkinointimateriaalia kirjoitetaan englanniksi, käytetään usein monikon ensimmäistä persoonaa. Ratkaisu toimii, mutta kuulostaa käännetyssä tekstissä teennäiseltä. Suomen kielessä on luonnollisempaa ja tehokkaampaa tehdä asiasta subjekti tai käyttää passiivia.

SELITTÄMINEN

Liiallinen selittäminen on sitä, että asia mainitaan useammin kuin kerran, mutta aina hiukan eri sanoin. Se voi olla myös sitä, että jokin itsestäänselvyys ensin todetaan ja sitten selitetään laveammin. Riittää, että asiat sanotaan kerran ja tarpeeksi selvästi.

TOISTAMINEN

Saman asian, väittämän tai kehotuksen toistaminen useita kertoja on turhaa. Se ei lisää tekstin painoarvoa vaan vähentää sitä. Markkinointiviestinnässä se kääntyy itseään vastaan, koska toistuva kehottaminen jonkin ostamiseen tai tarjouksen pyytämiseen tekee tekstistä painostavaa.

LAUSERAKENTEET

Suomen kielessä virkkeet voivat olla pitkiä, mutta pitkät virkkeet ovat tehottomia, koska niiden lukeminen on hidasta. Lyhyet, yhdestä tai kahdesta lauseesta koostuvat virkkeet ovat tehokkaampia. Ne välittävät viestin selkeästi.