

Copywriter stärken Marketing und Vertrieb in Firmen

15.06.2026, 15:23 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Salevate GmbH*



Jakob Kiender spricht über Copywriting als Erfolgsfaktor im Marketing.

Viele Unternehmen erhöhen ihre digitale Sichtbarkeit. Doch Reichweite allein bringt keine Kunden. Im Gespräch erklärt Jakob Kiender, warum Copywriter im modernen Marketing eine zentrale Rolle einnehmen.

Sprache entscheidet über Nachfrage

Unternehmen stehen im digitalen Wettbewerb vor einer klaren Aufgabe: Sie brauchen Botschaften, die in wenigen Sekunden verstanden werden. Anzeigen, Webseiten, Newsletter und Social-Media-Beiträge erreichen täglich viele Menschen. Der wirtschaftliche Effekt entsteht jedoch erst, wenn ein Text Interesse auslöst, Vertrauen schafft und eine Anfrage fördert.

Genau deshalb rücken Copywriter stärker in den Fokus von Marketingabteilungen. Sie schreiben nicht bloß schöne Sätze, sondern verbinden Zielgruppenverständnis, Verkaufspsychologie und klare Struktur. Ein guter Verkaufstext erklärt ein Angebot so, dass der Leser den Nutzen sofort erkennt.

Jakob Kiender, Gründer der Salevate GmbH, sieht in dieser Entwicklung einen deutlichen Wandel. Im Interview beschreibt er, dass viele Unternehmen starke Produkte besitzen, aber deren Wert zu unklar kommunizieren. „Ein Angebot verkauft sich nicht durch seine Existenz, sondern durch die Art, wie es erklärt wird“, sagt Kiender.

Marketingteams brauchen externe Textstärke

Viele Firmen arbeiten mit kleinen Teams, engen Fristen und hohem Kampagnendruck. Interne Marketingabteilungen betreuen Webseiten, Social Media, E-Mail-Kampagnen, Anzeigen, Events und Abstimmungen mit Vertrieb oder Geschäftsführung. Für präzise Verkaufstexte fehlt im Alltag häufig die notwendige Konzentration.

Freelance-Copywriter schließen diese Lücke. Sie entwickeln Landingpages, Werbeanzeigen, E-Mail-Sequenzen, Produkttexte, Webinarseiten und Vertriebsunterlagen. Unternehmen erhalten dadurch eine externe Perspektive und Texte, die direkt auf Kundengewinnung ausgerichtet sind.

Im Gespräch betont Jakob Kiender, dass Erfahrung im Copywriting stark über die Qualität entscheidet. Wer Zielgruppen versteht, Einwände erkennt und Nutzen klar formuliert, liefert Unternehmen einen echten Beitrag zum Umsatz. Genau dort liegt laut Kiender der Unterschied zwischen allgemeinem Content und strategischem Copywriting.

Vertrieb profitiert von klaren Botschaften

Copywriting endet nicht beim Marketing. Verkaufstexte stärken den gesamten Vertriebsprozess. Ein präziser Text bereitet Gespräche vor, reduziert Erklärungsaufwand und sorgt dafür, dass Interessenten bereits mit einem besseren Verständnis in Kontakt treten.

Die Salevate GmbH bildet Copywriter aus und vermittelt praxisnahes Wissen rund um Verkaufstexte, Kundengewinnung und digitale Kommunikation. Jakob Kiender erklärt im Interview, dass Unternehmen zunehmend nach Menschen suchen, die Sprache mit Verkaufsdenken verbinden.

Damit entwickelt sich Copywriting zu einer wichtigen Schnittstelle zwischen Marketing und Vertrieb. Unternehmen, die ihre Botschaften klarer formulieren, nutzen ihre Reichweite effizienter und schaffen bessere Voraussetzungen für neue Kundenanfragen.

Die Salevate GmbH unterstützt Menschen beim Einstieg in professionelles Copywriting. Gründer Jakob Kiender vermittelt praxisnahes Wissen zu Verkaufstexten, Kundengewinnung und digitaler Kommunikation. Im Mittelpunkt stehen klare Sprache, Erfahrung und anwendbare Strategien.



Was ist Copywriting?

<https://www.youtube.com/watch?v=zuhWaOIrs0U>

Salevate GmbH

Lindleystraße 8A
60314 Frankfurt am Main
Deutschland

LisaSteigerwald (Presseabteilung)

017670157340

lisa@salevate.de

vorbereitung.kicopywriting.de/insta/

Portrait

Die Salevate GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main macht Copywriting für Einsteiger und Unternehmen greifbar. Das Unternehmen zeigt, wie starke Texte Aufmerksamkeit erzeugen, Vertrauen aufbauen und Verkäufe unterstützen. Inhaber Jakob Kiender ist ein langjährig erfahrener Profi im Copywriting. Er verbindet fundierte Erfahrung mit modernen Ansätzen rund um KI Writing und zeigt, wie Unternehmen und Einsteiger von dieser Entwicklung profitieren. Gerade in den letzten Jahren hat das Thema KI und Copywriting stark an Bedeutung gewonnen. Die Salevate GmbH vermittelt, wie sich moderne Tools wie ChatGPT sinnvoll einsetzen lassen und wie daraus Texte mit echter Wirkung entstehen.

Über die Copywriting Secrets Masterclass hat die Salevate GmbH bereits viele Menschen dabei unterstützt, erfolgreich mit Copywriting durchzustarten. Teilnehmende haben ein eigenes selbstständiges Business aufgebaut und verdienen teils 5.000 bis 10.000 Euro im Monat. Einige beschäftigen inzwischen sogar eigene Angestellte, weil die Nachfrage nach starken Texten weiter steigt.

Die Salevate GmbH steht für verständliche Ausbildung, moderne Methoden und praxisnahe Strategien im Copywriting. So entsteht ein klarer Einstieg in ein Feld, das für Unternehmen immer wichtiger wird.

News-ID: 1314751 • Views: 152 (Stand: 11.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1314751/Copywriter-staerken-Marketing-und-Vertrieb-in-Firmen.html>