



Was FFW-Texter von Auftraggebern erwarten.

Klare Verhältnisse für besseren Durchblick.

Eine gute Zusammenarbeit funktioniert am besten, wenn alle Konditionen geklärt, und die Partner sich bereits im Vorfeld über alles einig geworden sind.

Dann nämlich hat der Texter freie Bahn und vor allem auch einen freien Kopf. Diesen braucht er nämlich, um die in das Projekt gesetzten Erwartungen zu erfüllen oder besser noch, zu übertreffen.

Der FFW-Marktmonitor schafft die geeignete Basis für beide Seiten. Er ist eine wertvolle Entscheidungshilfe für Texter und dient in erster Linie der preislichen Orientierung.

Gut, wenn auch Auftraggeber den Marktmonitor vorliegen haben. So können sie jederzeit nachvollziehen, mit welchen Vertragsbedingungen FFW-Texter in der Regel arbeiten und was Text und Konzeption in Deutschland durchschnittlich kosten. Der Marktmonitor ist über www.texterverband.de bestellbar.

Jeder Texter legt besonderen Wert auf eine ausführliche Aufgabenstellung. Im so genannten „Briefing“ stellt der Auftraggeber dem Texter alle nötigen Informationen über Ziele, Zielgruppen, Konkurrenz, Wettbewerbsvorteile und Entwicklungen zur Verfügung. Diese sind Voraussetzung, um die gewünschten Ergebnisse zu erhalten.

Sorgen Texter und Auftraggeber von Anfang an gemeinsam für klare Verhältnisse, steht einer erfolgreichen Zusammenarbeit nichts im Wege.