

Headline Typ	Formel	Beispiel
Wie man eine Veränderung vornimmt	Lerne, wie du [Veränderung, bei der du deinen Interessenten helfen kannst].	Lerne, wie du auf Instagram viele Follower bekommst.
Wie man einen Vorteil bekommt/ erhält	Wie du es schaffst, [Vorteil, von dem die Meisten dachten, sie könnten ihn unter gegenwärtigen Bedingungen nicht erhalten] zu bekommen/ erhalten.	Wie du es schaffst, auch als ein Start-Up in der Anfangsphase hochwertige Kunden zu bekommen.
Wie man ein Problem löst, ohne eine lästige Tätigkeit tun zu müssen	Wie man [Problem] löst, ohne [etwas Unangenehmes, was die Meisten mit der Lösung des Problems verbinden] zu müssen.	Wie man eine leere Sales Pipeline löst, ohne nach Empfehlungen fragen zu müssen.
Wie man aufhört, zu Problem und anfängt, zu Vorteil	Wie man aufhört, zu [ungewünschte Aktivität] und anfängt, zu [wünschenswerte Aktivität, die dem Interessenten aufgrund des von dir gebotenen Vorteils erreichen kann] (wird).	Wie du aufhörst, deine Zeit zu verschwenden und ein erfolgreicher Start-Up-Gründer wirst.
Wie man XYZ bekommt	Wie man [wünschenswertes und von deinem Interessenten gewolltes Resultat] bekommt.	Wie man Freunde bekommt und Leute beeinflusst.
Wie man Erfolg durch nachvollziehbaren Grund bekommt	Wie [Produktname] es schafft, [wünschenswertes Resultat], zu bekommen/erlangen/sein, aus Gründen, die jeder [Zielkunde] verstehen wird.	Wie Spotify es schafft, Produktivität zu bekommen, aus Gründen, die jeder Hiring Manager verstehen wird.
Wenn du ein Interessent bist, dann kannst du Lösung	Wenn du [Beschreibung des Interessenten] bist, dann kannst du [Angebot].	Wenn du ein Start-Up-CEO bist, dann kannst du wöchentliche Berichte über das Zeitmanagement deines Teams erhalten.
Es bietet Vorteil, während es anderen Vorteil bietet	Es bietet [einen Vorteil], während es auch [einen überraschenden, aber ähnlichen Vorteil] bietet.	BAMF bietet zahlreiche, taktische Start-Up-Ratschläge, während es auch unterhaltsamen Facebook Content bietet.
Es ist eine Schande für dich, dieses Ziel nicht zu erreichen, während andere Interessenten dies mühelos tun.	Es ist eine Schande für dich, [Ziel, bei dem du dem Interessenten helfen kannst, es zu erreichen] nicht zu erreichen, während andere [ähnliche Leute, wie der Interessent] dies mühelos tun.	Es ist eine Schande für dich, keine 100k Webseitenbesucher zu erreichen, während andere Onlinezeitschriften dies mühelos tun.
Schlüssel zu Vorteil für Interessent	Schlüssel zu [Mehrwert, den du anbietest] für [Beschreibung des Interessenten].	Schlüssel zu einer erfolgreichen Social Media Followerschaft für Bootstrapped-Startups.
Liste, um nachvollziehbares Problem zu besiegen	[Anzahl der Möglichkeiten] um [nachvollziehbares Problem eines Interessenten] zu besiegen.	10 Möglichkeiten, um hohe Lebenskosten zu besiegen.

Wenig bekannte Möglichkeiten	Wenig bekannte Möglichkeiten, [Mehrwert, den du anbietest].	Wenig bekannte Möglichkeiten, Facebook-Follower zu bekommen.
Der Superlativ oder Geld zurück	Der/die/das [Superlativ, der Schmerzpunkt des Interessenten beschreibt + Mehrwert], den du jemals ausprobiert hast, oder Geld zurück.	Die effektivste Strategie, Empfehlungen zu bekommen, die du je ausprobiert hast, oder Geld zurück.
Neues Produkt verschafft dir Mehrwert	[Das neue Produkt oder Service] verschafft dir [von deinem Interessenten geschätzter Mehrwert].	Das neue kabellose Aufladegerät verschafft dir eine Vollladung in 45 Minuten.
Ab sofort kannst du Resultat in bestmöglichen Umständen haben	Ab sofort kannst du [ansehnliche Beschreibung deines Mehrwertes] unter [den bestmöglichen Umständen] haben/bekommen/erlangen.	Ab sofort kannst du unbegrenzte Klicks auf deine Website bekommen.
Besitze etwas Teures für einen niedrigen Preis	Besitze [etwas normalerweise Teures] für nur [einen überraschenden niedrigen Preis].	Besitze ein Apartment in San Francisco für nur \$2,000 im Monat.
Innovation	Neues Konzept zur/zum [Interessenthema].	Neues Konzept zur Gewichtskontrolle
Produkt bietet Mehrwert	[Dein Produkt] bietet [Mehrwert deines Produkts].	Pipedrive bietet Transparenz im Kaufprozess.
Schnelle Hilfe bei Problem	Schnelle Hilfe bei [Problem, das dein Interessent hat].	Schnelle Hilfe für Tech-Start-Ups mit wenigen Nutzern.
Nachvollziehbare Fehler	Begehst du diese Fehler, wenn du [Resultat, das dein Interessent will].	Begehst du diese Fehler, wenn du B2B Leads generierst?
Mehrwert mit Produkt	[Einfache Aktion, die dein Produkt mühelos zur Verfügung stellt] mit [Mehrwert, der Produktbeschreibung enthält].	Empfange tägliche News mit unserem Facebook Messenger Chatbot.
Sieh, wie mühelos du kannst	Sieh, wie mühelos du [von deinem Interessenten gewünschter Mehrwert] kannst.	Sieh, wie mühelos du so zu tanzen lernen kannst.
Solltest du nachvollziehbare Aktivität tun?	Solltest du [etwas, was dein Interessent wahrscheinlich tun wollte]?	Solltest du auf Facebook Werbung schalten?
Die Analyse	Wir analysierten [Zahl] [etwas Messbares] und das ist, was wir daraus gelernt haben	Wir analysierten 100 Millionen Artikel und das ist, was wir daraus gelernt haben.
Die Zielgruppe	[Zielgruppe]! [(nicht) wünschenswertes Ergebnis]?	Blogger! Lasst ihr euren Traffic auf der Strecke?
Das Branding	[Überschriftsformel] [einzigartiges Branding]	123 Möglichkeiten, mehr Website-Traffic zu bekommen: die Riesen-Hilfslinie

Der Promi	Wie man wie [prominente Persönlichkeit] [wünschenswertes Resultat]	Wie man wie Adele singt
Der Befehl	[starker Befehl]	Verkaufe deine Produkte!
Der Vergleich	Bist du eher [X] oder [X]?	Bist du eher ein Tiger oder ein Löwe?
Die Expertenmeinung	[Zahl] [Experte] teilen [Inhalt]	14 Ernährungswissenschaftler teilen ihre Lieblings- auf pflanzenbasierten Rezepte
Der Erklärer	Warum [Sache] [Resultat]	Warum Spirulina dich schlauer macht
Der Angstschürer	Achtung! [unwünschenswerte Aktion]?	Achtung! Konsumierst du dieses Lebensmittel, das dich töten könnte?
Der Wahrsager	[Ein Statement, als würdest du die Zukunft kennen]	Du wirst 2016 kein Gewicht verlieren.
Die Hacks	[Zahl] Hacks, um/ zur/ zum [wünschenswertes Resultat]	25 Hacks, um Geld zu sparen
Das heiße Eisen	[kontroverses Statement oder Geschichte]	Diese Mutter wurde „Exhibitionistin“ genannt, nachdem sie ein Foto mit dem Weihnachtsmann schoss, auf dem sie am Stillen ist.
Der Wie man	Wie man [wünschenswertes Resultat]	Wie man schneller rennt.
Der Wie man ohne	Wie man [wünschenswertes Resultat], ohne [lästige Tätigkeit]	Wie man den Traffic einer Website erhöht, ohne Geld auszugeben.
Der Wie/Folge	Wie [eine anscheinend folgenlose Aktion] [unerwünschte Folge]	Wie dein morgentlicher Kaffee zur Herzkrankheit führen kann.
Die Unwissenheitswarnung	Was du über [Thema] wissen solltest	Was du über die IRA wissen solltest
Die Vorstellung	Stell dir vor, [wünschenswertes Resultat]	Stell dir vor, Millionär zu sein
Das Stichwort	[Stichwort]: [unterstützende Stichwörter]	Gesund Essen 101: Wie man günstig und gesund ist
Der Faulenzer	Die Faulenzermethode, [Resultat, das dein Interessant haben will].	Die Faulenzermethode, eine größere Reichweite zu bekommen.
Die Lehren ziehen	[Zahl] Lehren, die man aus [Erfahrung] ziehen kann	7 Lehren, die man aus der Vollversammlung ziehen kann
Die unbekanntenen Methoden	[Zahl] unbekanntene Methoden, [wünschenswertes Resultat]	15 unbekanntene Methoden, deine Ziele dieses Jahr wirklich zu erreichen
Die Fehler	[Zahl] Fehler, die fast jeder bei/beim [gängige Aktion] begeht	11 Fehler, die fast jeder beim Haarewaschen begeht
Die News	Eilmeldung: [Story]	Eilmeldung: Keuchhusten-Ausbruch in deiner Stadt
Die Prävention	Nein/Ja, du [Prävention], um [wünschenswertes Resultat]	Nein, du musst keine Kalorien zählen, um Gewicht zu verlieren
Die Empörende	[Empörende/kontroverse Behauptung]	Warum Kanadier eigentlich böse sind
Die Musterunterbrechung	[Behauptung, gegenteilig zur allgemeinen Meinung]	Wie Obst dich dick macht
Das Versprechen	[Versprechen, was dein Unternehmen/ Inhalt tun wird]	Wir können dir helfen, deinen Traffic um 20% zu erhöhen

Die bewiesenen Methoden	[Zahl] bewiesene [Aktionen/Methoden], um [wünschenswertes Resultat zu bekommen]	18 bewiesene Methoden mehr Muskeln in weniger Zeit aufzubauen
Die Frage	[Provokante Frage]	Isst du immer noch Milchprodukte?
Das Quiz	Quiz: [Welches/Was/Wie] [Quiz-Thema]?	Quiz: Welcher Harry Potter Charakter bist du?
Der Schlachtruf	[Aufruf]	Hören wir auf, giftiges Essen zu essen!
Die Gründe	[Zahl/Deswegen] [Resultat]	16 Gründe, warum du mit deinem Partner streitest
Die Erinnerung	Erinnerung: [Behauptung oder Wahrheit]	Erinnerung: Dein Gewicht spiegelt deine Gesundheit nicht wider
Das Resultat	Wie wir [wünschenswertes Resultat] in [Zeitraum]	Wie wir unseren Traffic um 20% in 6 Wochen erhöhten
Das Geheimnis	Das Geheimnis, [wünschenswertes Resultat].	Das Geheimnis, Frauen wie dich erfolgreicher zu machen
Die Geheimnisse	[Zahl] Geheimnisse, [wünschenswertes Resultat zu]	7 Geheimnisse, ein digitaler Nomade zu werden
Schau dir an, was passiert ist	[Person] [ungewöhnliche Aktion] [Zeitraum]. Schau dir an, was passiert ist	Ich habe 6 monatelang jeden Tag Yoga gemacht. Schau dir an, was passiert ist
Die Randnotiz	[Überschrift] [Randnotiz, um einen der Punkte zu teasern]	7 Lehren, die man aus der Vollversammlung ziehen kann [#2 is unser Favorit]
Das Silbertablett	[Zahl oder Wie man] einfache Methoden, [wünschenswertes Resultat]	14 einfache Methoden, diesen Monat \$100 zu sparen
Die Zusammenfassung	[4 Wörter oder weniger, die ein Thema zusammenfassen]	Du bist nicht einzigartig
Der soziale Beweis	[sozialer Beweis] [wünschenswertes Resultat]	Das Werkzeug, das über 283.000 Websites benutzen, um ihren Traffic zu erhöhen
Die Lösungen	Warum [Problem] [und was man dagegen tun kann]	Warum du auf deiner Website keinen Traffic bekommst und was man dagegen tun kann
Die Wege zum Resultat	[Zahl Wege, [wünschenswertes Resultat]	12 Wege, ein gesundes Leben zu führen
Der Teaser	Diese/Finde heraus (, welche) [Sache] könnten/werden [wünschenswertes Resultat]	Diese 6 Gerichte, könnten dir helfen, 15 Kilo abzunehmen
Die Empfehlung	[Ein Zitat oder eine Zusammenfassung einer Empfehlung]	Wie SumoMe mein Unternehmen verändert hat
Das Rätsel	Kannst du [Sache] [finden/beantworten /etc.]	Kannst du das Problem mit diesem Foto finden?
Das Tutorial	Ein [aussagekräftiges Adjektiv] Tutorial, um/ über/zur [wünschenswertes Resultat]	Ein verständliches Tutorial über 's Sparen
Der beste Guide	Der beste Guide um/über/zur [wünschenswertes Resultat]	Der beste Guide, um gesund und günstig zu essen
Die beste Liste	[Hohe Zahl] Ideen/Methoden/etc. um/über/zur [wünschenswertes Resultat]	28 Ideen für einen besseren Inhalt, um deine E-Mail-Liste zu erweitern

Die Not	[Aktion] JETZT!	Bekomme mehr Klicks JETZT!
Die richtige und die falsche Methode, nachvollziehbare Situation	Die richtige und die falsche Methode, [etwas, was direkt mit deinem Unternehmen verknüpft ist].	Die richtige und die falsche Methode, Kundengespräche zu führen.
Die WTF	[eine komische oder lustige Behauptung]	John Cena und seine gigantischen Hände spielen mit einer winzigen Schildkröte
Tausende jetzt	Tausende [Mehrwert, den du verkaufst], obwohl sie niemals gedacht hätten, dass sie dazu in der Lage wären	Tausende arbeiten jetzt selbstständig, obwohl sie niemals gedacht hätten, dass sie dazu in der Lage wären
An alle, die Resultate wollen	An alle [Interessenten], die [beschreibe den Wunsch, den du mit deinem Produkt erfüllen kannst.]	An alle Geschäftsführer, die sofortigen technischen Support wollen.
Willst du Resultat sein?	Willst du [vorteilhafte Situation, die du deinem Interessenten bieten kannst]?	Willst du mit dem Verkauf deiner Produkte überwältigt werden?
Was jeder wissen muss	Was jeder über [Name eines Unternehmens] wissen muss.	Was jeder über Google für Unternehmer wissen muss.
Was gibt es Neues	Was gibt es Neues über/zu [wünschenswertes Produkt deiner Interessenten].	Was gibt es Neues über Traffic auf Webseiten?
Wer noch	Wer noch will [Mehrwert, den du verkaufst]?	Wer noch will so wie ein Filmstar aussehen?
Warum Einige fast immer gewinnen	Warum einige [Interessenten] fast immer [wünschenswertes Resultat].	Warum einige Musiker fast immer den richtigen Ton treffen und im Takt bleiben.
Du kannst über lachen, wenn du diese Tipps befolgst	Du kannst über [großes Problem oder Frustration, die deine Interessenten haben], wenn du diese Tipps befolgst.	Du kannst über Snapchats primitive Analyse lachen, wenn du diese Tipps befolgst.
Du tust das – Wir tun den Rest	Du [einfache Tätigkeit] – Wir tun den Rest.	Du hostest eine Webadresse – Wir tun den Rest.
Du musst nicht reich sein	Du musst nicht reich sein, um [wünschenswertes Resultat].	Du musst nicht reich sein, um in der Rente ein gesichertes Einkommen zu bekommen.
Du wirst nie wieder lästige Tätigkeit	Du wirst nie wieder [lästige Tätigkeit, die der Interessent mit deiner Hilfe vermeiden kann].	Du wirst nie wieder Kunden anrufen müssen.