

# AIDA Modell

Quelle: Nachfolgende Darstellungen in Anlehnung an: „<https://www.iww.de/pp/praxisfuehrung/praxismarketing-wirkung-von-werbemassnahmen-so-nutzen-sie-das-aida-modell-f98427>“



A

I

D

A

**Attention  
(Aufmerksamkeit erzeugen)**  
Wie können wir die Aufmerksamkeit des Kunden ergreifen?

Beispiel:

- Freche Werbesprüche
- catchy Werbeslogans
- Bilder

**Interest  
(Interesse wecken)**  
Welche Vorteile hat das Produkt?  
Welchen Nutzen hat das Produkt

Beispiel:

- Interessen der Kunden wecken
- Fair Trade anbieten
- Nachhaltige Produkte produzieren

**Desire  
(Verlangen wecken)**  
Was können wir anbieten um das Interesse zu vertiefen?

Beispiel:

- Aufforderung, die Produkte zu kaufen im Werbeslogan verstecken
- Garantieverprechen

**Action  
(Handlung erzeugen)**  
Wie können wir Kaufverhandlungen schneller abschließen?

Beispiel:

- Kunde bucht Reise

**Ziel erreicht**



A

I

D

A

Attention  
(Aufmerksamkeit)

Interest  
(Interesse)

Desire  
(Verlangen)

Action  
(Handlung)