

Das AIDA-Prinzip

Wie kann Werbung den Menschen davon überzeugen, ein neues Produkt (z.B. Smartphone) zu kaufen? Die Firma gestaltet ihre Werbung nach dem AIDA-Prinzip:

- A** - **Attention** (=Aufmerksamkeit)
Die Werbung macht die Menschen neugierig auf das Smartphone und weckt ihre Aufmerksamkeit.
- I** - **Interest** (=Interesse)
Die Werbung vermittelt, dass das neue Smartphone gut ist und will so das Interesse der Käufer wecken.
- D** - **Desire** (Verlangen)
Die Werbung zeigt, warum das Smartphone besonders ist und welche Vorteile es hat. Die Menschen sollen sich für das Smartphone interessieren.
- A** - **Action** (Kaufhandlung)
Die Werbung bringt die Menschen dazu das Smartphone zu kaufen.