

AIDA-Formel

Kann eine Kommunikations-Formel aus dem vorletzten Jahrhundert auch heute noch funktionieren? Ja, die AIDA-Formel kann es! Sie wurde 1898 von dem Werbestrategen Elmo Lewis entwickelt. Kommunikationsprofis wenden die AIDA-Formel an, um Werbestrategien zu überprüfen oder einzelne Maßnahmen wie eine Anzeige oder einen Werbebrief zu entwerfen.

Willst Du gezielt eine politische Botschaft kommunizieren? Dann wende die AIDA-Formel konsequent an. So erarbeitest Du Dir schneller und besser einen wirksamen Flyer. Gleiches gilt für einen überzeugenden Brief oder ein einschneidendes Statement.

1. **A** = Attention (Aufmerksamkeit): Schaffe Aufmerksamkeit! Das kann dir optisch oder inhaltlich gelingen: sei herausfordernd, hebe dich vom Üblichen ab, sei mutig und direkt, versuche es mit Humor und Herz.
2. **I** = Interest (Interesse): Erwecke Interesse! Zeige, dass du ihre Interessen, Bedürfnisse, Wünsche oder Erwartungen kennst und eine Lösung für sie besitzt.
3. **D** = Desire (Verlangen): Entfache Verlangen! Mach dein Anliegen wichtig, bedeutsam und dringlich. Schöpfe aus dem vollem Repertoire der Verkaufsstrategien und nutze nur die besten erstklassigen Argumente.
4. **A** = Action (Handeln): Fordere zur Handlung auf. Sei klar und direkt. Sag deutlich, was als nächstes zu tun ist. Deine politische Botschaft sollte stets mit einer eindeutigen Handlungsaufforderung abschließen.

Bitte probiere es aus für Deine Botschaft

A = Attention (Aufmerksamkeit):

I = Interest (Interesse):

D = Desire (Verlangen):

A = Action (Handeln):
