

AIDA-modellen

A - Attention

- Det første man lægger mærke til/første indtryk → blikfang
 - Billede af produkt/model
 - Billede der refererer til produktet (fx natur, dyr ell. lign.)
- Formålet er at fange forbrugers opmærksomhed

I - Interest

- Information om produktets fordele
- Formålet er at skabe interesse for produktet

D - Desire

- Skabe et behov for produktet
- Fx
 - Promotiontilbud (2 for 1)
 - Tilbud
 - Uimodståeligt gode egenskaber

A - Action

- Information om hvor produktet kan købes
- eller
- Henvisning til hjemmeside

Eksempler



A: Kendt skuespiller
som model

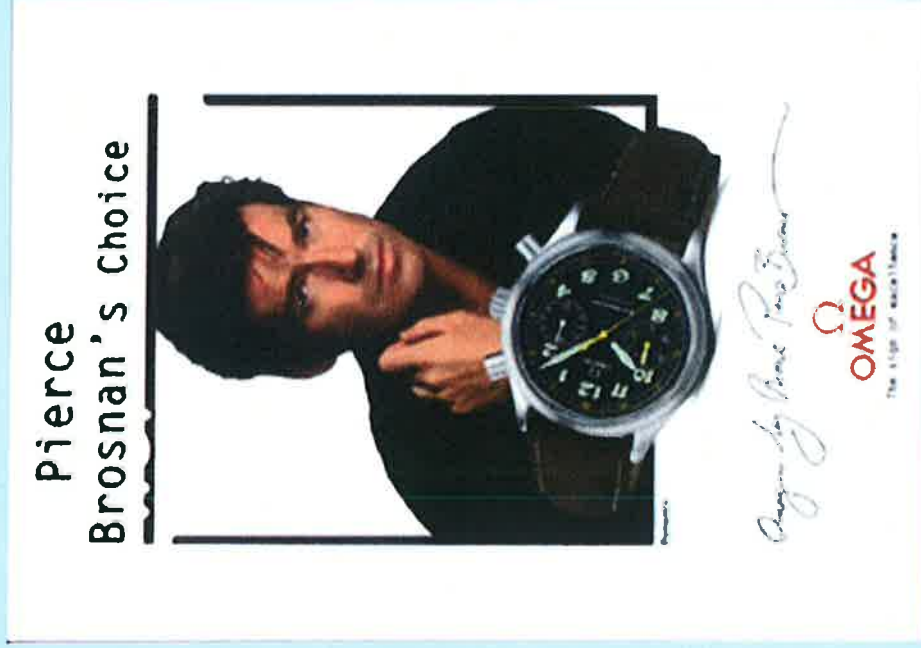
I: Ny parfume fra et
kendt mærke

D: (fx) Man ønsker at
opnå den attitude
modellen udstråler

A: nederst venstre
hjørne: shop
chanel.com



- A: Kendt sangerinde
– kigger direkte på
modtageren
- I: En lille info-boks m/
citat af make-up artist
- D: Smukke, fyldige
læber
- A: til venstre:
www.loreal.com



- A: Kendt skuespiller
- I: "Pierce Brosnan's Choice," han har designet et ur
- D: Man vil være sej som 007
- A: OMEGA (man bliver gjort opmærksom på producenten