

Die A I D A – Formel

Die mit der Werbung beabsichtigte Beeinflussung des Verbraucherverhaltens bis hin zu der Kaufentscheidung wird schrittweise erreicht. Die Wahrnehmung der Werbebotschaft soll die Aufmerksamkeit erregen, das Interesse an der angebotenen Ware wecken und bei dem Kunden die Kaufbereitschaft fördern. Zur Veranschaulichung der Werbewirkung dient die AIDA-Formel.

Attention *die Aufmerksamkeit erregen*

Interest *das Interesse wecken*

Desire *den Besitzwunsch auslösen*

Action *den Kauf bewirken*