

LA MÉTHODE AIDA APPLIQUÉE A UNE AFFICHE, UN PROSPECTUS



ATTENTION

Pour attirer l'attention du lecteur, je peux :

- poser une question
- mettre un slogan

INTÉRÊT

Je présente la solution :

- en présentant l'entreprise,
- en présentant l'offre, le bien ou le service
- en présentant une action (tenue d'un salon)

DÉSIR

Je présente les différents avantages :

- de l'entreprise
- de l'offre, du bien ou du service

ACTION

Je pousse le lecteur à passer à l'action :

- aller consulter un site
- renvoyer un coupon réponse
- renvoyer un bon de commande

Lorsque vous écrivez une lettre commerciale (publipostage/mailling), il faut rédiger et faire des paragraphes.

Souvent, la lettre commerciale se termine par un PS : un post-scriptum dans lequel vous allez proposer un cadeau en plus afin d'accélérer la réponse (si nécessaire) de votre client/prospect.