Tabelle: Analyse nach dem AIDA-Prinzip

|  |
| --- |
| Attention (Aufmerksamkeit)  Wie wird die Aufmerksamkeit erregt? Was ist der Blickfang oder Eyecatcher? Was sind auffällige Stellen? |
|  |
| **Interest (Interesse)**  **Wie wird Interesse geweckt? Wie wird der Betrachter in die Werbung gezogen? Wird eine Geschichte erzählt, ein Rätsel, Witz oder anderes geboten?** |
|  |
| **Desire (Verlangen)**  **Welche *a) vernünftigen* und *b) emotionalen Kaufgründe* werden genannt? Welche Vorteile (Preis, Leistung etc.) werden beschrieben? Welches Image wird mit dem Produkt verbunden? Welche Hoffnungen oder Ängste werden angesprochen?** |
|  |
| **Action (Handlung)**  **Wie wird die Kaufhandlung ausgelöst und erleichtert?** |
|  |