

# Com ha de ser el meu missatge per fer un anunci? (AIDA)

És una tècnica que ajuda a crear missatges publicitaris guiant el client des de l'Atenció – Interès – Desig – Acció

## 1 Atenció



Perquè un missatge funcioni, primer **has de cridar l'atenció del públic**.

Ho pots fer amb una frase impactant, una pregunta provocadora o una dada sorprenent. L'objectiu és que la persona s'aturi i vulgui saber més.

## 2 Interès



Un cop tens la seva atenció, has de mantenir-la. Aquí has de **connectar amb una necessitat o problema** que té el client.

Explica situacions amb les quals es pugui sentir identificat. Aquest pas ajuda a crear rellevància

## 3 Desig



Ara que tens l'interès, cal fer que la persona vulgui el teu producte o servei.

**Mostra els beneficis, les característiques diferencials**, i com pot millorar la seva vida. Pensa en quin valor estàs aportant.

## 4 Acció



**Has d'indicar clarament què vols que faci la persona.**

Pot ser 'Compra ara', 'Demana més informació', 'Visita la nostra botiga' o 'Fes una prova gratuïta'. Ha de ser una crida clara, directa i motivadora.

## Recomanacions

# AIDA



Atenció



Interès



Desig



Acció

## Aplica les recomanacions:

Recorda que pots aplicar AIDA a qualsevol format: anuncis en xarxes socials, vídeos, cartells, e-mails promocionals o fins i tot en un discurs de vendes.



CENTRE D'EMPRESES  
BAIX LLOBREGAT  
PROCORNELLÀ



Diputació  
Barcelona

Més informació a:

[www.centredempresesprocornella.cat](http://www.centredempresesprocornella.cat)