

# AIDA

Aida to model określający reakcje klientów, jakie powinieneś wywoływać swoimi działaniami marketingowymi, aby doprowadzić do sprzedaży.

**Attention** - zasygnalizuj swoją obecność; **bądź widoczny**; znajdź coś, co wyróżni Cię z tłumu.



**Interest** - zastanów się, jakie potrzeby ma Twój klient i jak Twój produkt może na nie odpowiedzieć; przedstaw cechy produktu.



**Desire** - spraw, aby Twój klient przeszedł od postawy „lubię to” do postawy „chcę to”, przedstaw value proposition, podkreśl korzyści produktu i wartości, jakie może dać klientowi.



**Action** - teraz czas na CTA; pomyśl, co może ułatwić klientowi etap podejmowania decyzji.



Satysfakcja /  
Gwarantowana!



Dbaj o to, aby satysfakcja Twojego klienta była **długoterminowa**.