

Workbook

Programma il tuo nuovo lancio Con la tecnica AIDA



La tecnica AIDA è una delle strategie di vendita e comunicazione più efficace da usare, perché è una delle formule più semplici da utilizzare, soprattutto per vendere nelle storie .

Cosa si intende per metodo AIDA?

Attenzione- Interesse- Desiderio-Azione

Quando usiamo questa strategia di comunicazione, dobbiamo con la nostra prima storia attirare l'attenzione dell'utente, e questo lo si può fare dicendo ti ricordi di cosa stavamo parlando ieri? Oppure puoi introdurre l'argomento con una provocazione essere una provocazione, o menzionando gli argomenti che stanno a cuore il tuo target che ovviamente si addicono a quello che stai per lanciare. Dopo aver creato e generato interesse verso quella cosa o argomento, iniziate a generare desiderio, parlando dei risultati, cambiamenti o benefici che porta o porterebbe il vostro prodotto o servizio, e poi passate all'azione e create una call to action per far acquistare (esempio: contattami per l'acquisto, o simili)

Questa formula può essere usata sia in un'unica giornata (in un post storia o Reels), che a lungo termine, cioè partire già molto tempo prima di annunciare che un tuo prodotto o servizio è in vendita o in promozione. Quindi stessa cosa crei Attenzione parlando dell'argomento, del problema che avrebbe il tuo cliente (che poi con il tuo prodotto andrebbe a risolvere), crei interesse coinvolgendo il pubblico, mostrando il dietro le quinte, alcuni dettagli, ti fai aiutare nella scelta ecc ecc.. e poi crei desiderio mostrando il prodotto, le sue funzioni, utilità ecc ecc, e poi inviti all'azione, tutto ciò nell'arco di un tempo da te stabilito, che può essere 7 / 14/21 o max 30 giorni prima (l'ideale sono 21 GG prima in modo da usare al massimo questa strategia, e diluire in questa tempistica tutte le tecniche)

Ora completa esercizio in modo tale da capire come applicare questa tecnica per il tuo prossimo lancio.

Obiettivo: Cosa lancerai? Prodotto? Servizio? Kit? Pacchetto? Box?

Sarà in promozione lancio? Avrai un minimo di pezzi o tempo? Data di scadenza per acquistare in promo? Quanto tempo prima inizierai a usare la strategia AIDA?

Che problemi o desideri risolve il tuo prodotto o servizio? (Questo ti aiuterà a parlarne meglio, perché le persone non acquistano il prodotto in se, ma la soluzione che esso dà)

Come pensi di generare ATTENZIONE? (Introduci argomento mirando al problema o desiderio che andrai a risolvere con il tuo prodotto o servizio) parla del perché hai creato o stai creando (se sono prodotti artigianali) questa collezione o nuovi prodotti o servizi) Parla di tutto ciò che genera attenzione su questo argomento scelto (scegli argomento che si adatta al tuo prodotto)

Genera interesse: se è un prodotto artigianale, mostra le scelte dei tessuti, materiali, ricami ecc ecc, mostra le ricerche fatte per realizzarlo es: studi cartamodelli ecc..per prodotti già fatti o servizi genera interesse parlando dei benefici, dei materiali e tutto quello che ruota intorno a ciò che c'è dietro al prodotto o servizio

Ora genera DESIDERIO: Mostra in tutta la loro bellezza, i tuoi prodotti, o pala del tuo nuovo servizio, parla della loro utilità, a cosa serve, per cosa è utile, cosa va a risolvere, quale sono i suoi benefici, come si sentirà il cliente avendolo o non avendo (il tuo prodotto o servizio)

È il momento di invitare le persone ad agire, figli cosa e come fare per ordinare il tuo nuovo servizio prodotto o collezione. E ricordati di menzionare se hai offerte speciali, date di scadenza o limitazione di posti o pezzi. Attenzione, la tua energia e sorriso darà fondamentale!

