slupu

CÓMO APLICAR EL MÉTODO AIDA EN TU ESTRATEGIA DE MARKETING

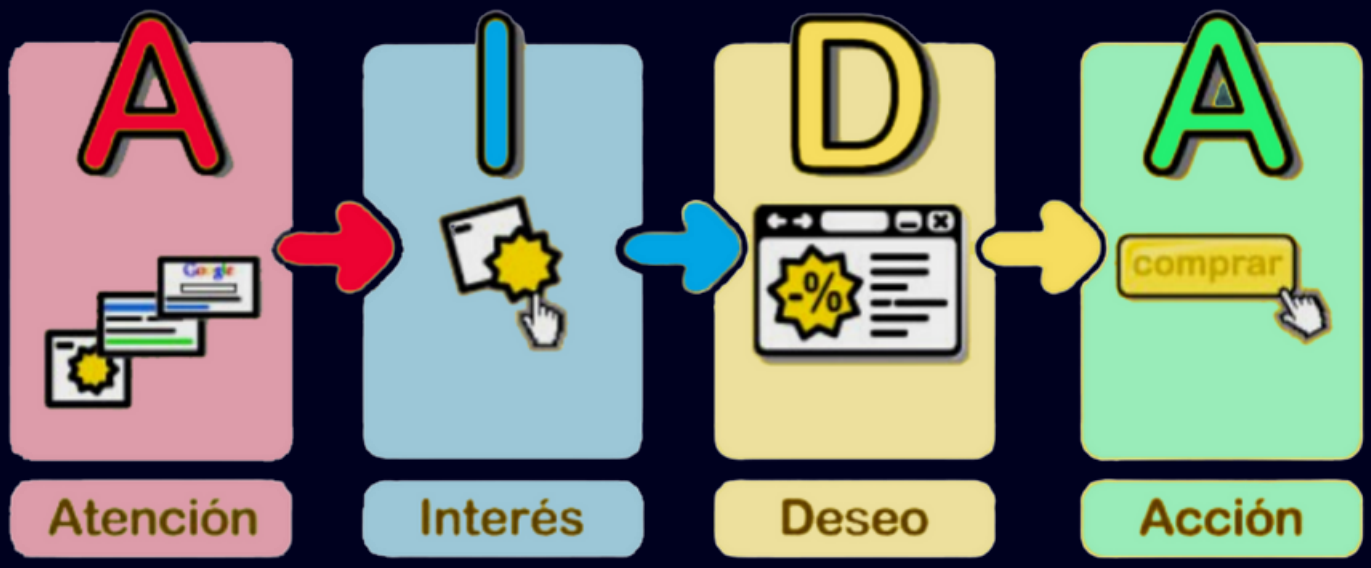
ABC MKT

↓ ¿QUÉ ES EL MÉTODO AIDA?

El método AIDA es una técnica de ventas que se basa en identificar todo el proceso por el que pasa un cliente desde que nos descubre hasta que nos realiza una compra.

El objetivo principal de este método es culminar una venta pero también tiene en cuenta todo el proceso previo a esta y acompañar al cliente en cada fase.

↓ SE DIVIDE EN 4 ETAPAS



1. ATENCIÓN

El primer paso consiste en llamar la atención de la persona y hacerle ver que tiene una necesidad.

– Necesitas hacer ese "chasquido de dedos" que haga que la persona "despierte" y se centre en lo que muestras

- Haz preguntas para incluir a tu lector en una conversación de la que se sienta partícipe
- Utiliza números
- Verbos de acción
- Emplea palabras negativas que lo ponen en alerta

2. INTERÉS

Una vez captada la atención del usuario llega el momento de retenerlo y ganarnos su interés.

– El lector quiere saber ahora si de verdad «tienes algo para él que valga la pena». Muestra aquí el beneficio principal de tu propuesta

- Mantén una conversación de tú a tú
- Formula preguntas directas

En la parte de interés, le has mostrado lo que puede conseguir, pero en esta parte tienes que conseguir que se lo crea.

– Su deseo de saber más aumentará si desmontas posibles objeciones o miedos que tenga acerca de lo que le estás diciendo.

- Muestra los beneficios que tendrá comprándote
- Centra el mensaje en cómo tu producto satisface sus deseos
- Muestra las consecuencias de no poner solución a su problema

Llega el momento de culminar el proceso de compra con una llamada a la acción, es el momento del cierre de ventas.

– Aquí es donde ubicamos la llamada a la acción.

Algunas palabras que funcionan bien son: únete, regístrate, descarga, prueba, apúntate, consigue, llama, compra, empieza y participa

Y tú, has aplicado alguna vez esta técnica? Si es así, cuéntanos si te ha ido bien y qué resultados has obtenido

¡GRACIAS!