

Etaleren/presenteren

AIDA formule

AIDA formule

- Een formule die het proces aangeeft van het bekijken van een etalage tot het kopen van een product.

A= Attention of aandacht

aandacht van de consument trekken, hoe doe je dat?

- Een aantrekkelijke etalage maken met 'Stopkracht'.
- Beweging
- Kleur
- Spraakmakende zaken
- Muziek
- Geur
- Buitenpresentatie
- Bord met pakkende tekst











I= Interest of Interesse

- Interesse opwekken of vergroten.
- Mensen nieuwsgierig maken naar wat je allemaal te bieden hebt.
- Laat bijvoorbeeld een ruime keuze zien.
- Of toon een model of artikel, waarbij mensen zich afvragen wat het precies is.







D= Desire of Drang/Verlangen

- Het verlangen om het artikel te bezitten.
- Plaats bijvoorbeeld artikelen in een bepaalde sfeer.
- Laat toepassingen zien.





A= Action of Aktie

- Je hebt de klant waar je hem hebben wil.
- De klant neemt het artikel, rekent af en laat het inpakken.
- Deze actie kun je bevorderen door een bord te plaatsen waarop staat dat het artikel afgeprijsd is of ander voordeel.

