

AIDA-øvelse

Læs teksten under følgende links om Maslows behovspyramide og AIDA-modellen:

<http://www.taberzonen.dk/wm142271>

Om Maslows behovspyramide

<http://www.3wave.dk/proguide/aida.htm>

Kort om AIDA-modellen

<http://imv.au.dk/~bfib/mkf/strategi/marketing.html>

Bo Fibiger om marketing (og AIDA)

<http://www.startvaekst.dk/SalgsbrevAIDAModellen>

Væksthus Midtjylland (Salgsbrev)

Lav derefter et salgsbrev efter anvisningen hos Væksthus Midtjylland.

Opgaven løses i grupper med 2 medlemmer.

Bestem selv dit firmas produkt/produkter.

Bestem selv målgruppen.

Brevet skal underskrives af gruppemedlemmerne. (Husk angivelse af klasse)

Brevet skrives (og illustreres) i 2 forskellige eksemplarer:

1. Brevet som sendes til kunden
2. Det samme brev, men med nedenstående tilføjet ved hjælp af Words kommentarfunktion.

Bogstaverne AIDA skrives i kommentarudgaven. Her skal ligeledes skrives, hvor i pyramiden den potentielle kunde befinder sig.

De 2 udgaver afleveres til læreren udskrevet og heftet med hefteklamme. De 2 udgaver skal ligeledes lægges i gruppedeltagernes www-mappe i kom_it – mappen.

Aflevering senest fredag den 31. oktober 2008 kl. 11.10