

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 i en undermapper med navnet AIDA. Formatet her skal være *.pdf, altså i pdf-format.

I www-mappen skal der nu synligt for elever og lærere ligge følgende mapper:

PP
PS
AIDA

I disse mapper må ikke ligge andet end givet i diverse opgavetekster.

Aflevering senest torsdag den 29. oktober 2009 ved timens afslutning