

4 WERBUNG – UND WIE SIE FUNKTIONIERT

INFO

Wer etwas verkaufen will, muss sein Produkt bekannt und interessant machen, und er muss es schaffen, dass das Produkt möglichst jeder haben will.

Werbung

Darunter versteht man die Verbreitung von Informationen, Anregungen und Impulsen, die ein positives Gefühl und Bedürfnisse erzeugen und eine Kaufhandlung auslösen sollen. Sie dient der bewussten und der unbewussten Beeinflussung einer Zielgruppe zu meist kommerziellen Zwecken. Die Urform der Werbung ist das Anpreisen von Waren auf Märkten – und das bereits seit dem Altertum. So wurden in den Ruinen von Pompeji Werbetafeln gefunden. Im Mittelalter wurden die Waren von „Marktschreibern“ angepriesen. Heute ist die Vielfalt möglicher Werbeträger riesig und reicht von Tafeln, Plakaten, Zeitungen über Radio, TV, Internet, Kinowerbung bis zur Werbung in Filmen oder zum Sponsoring. Eine prägnante Methode zur Konzeption und Realisation von Werbestrategien ist die AIDA-Formel, die vor etwa 40 Jahren in den USA entwickelt wurde:

- A Attention – Aufmerksamkeit erregen
- I Interest – Interesse wecken
- D Desire – Besitzwunsch auslösen
- A Action – Kauf bewirken

Wenn man weiß, wie Werbung funktioniert, ist es viel leichter, ihr zu widerstehen!



Überlege am Beispiel eines Produktes, das für Jugendliche momentan attraktiv ist:
Wie könnten die Werbebotschaften – z. B. in einem TV-Spot – entlang der AIDA-Formel lauten?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....