**PLANTILLA DE LA FÓRMULA AIDA**

**A** - **Atención**

Tu primer objetivo con la Fórmula AIDA es captar la atención de tu cliente potencial. Es decir, que sepa que tu producto, tu servicio o tu artículo existen.

Es el paso más importante de toda la fórmula. Piensa en que si no te mira, jamás sabrá todo lo que puedes ofrecerle.

Tú eres quien mejor conoce a tu cliente. Descubre qué está buscando y encuentra la manera de que te preste atención.

**I - Interés**

Vale, tu cliente ha puesto los ojos en ti. ¿Ahora qué vas a hacer?

Como decía Joe Sugarman, el objetivo de cada frase es conseguir que lean la siguiente.

Tu meta con esta parte de la Fórmula AIDA consiste en decirle aquello que necesita escuchar para solucionar su problema o satisfacer su deseo y que así continúe leyendo.

**D - Deseo**

¿Preparado? Esta es la parte donde te lo juegas todo.

Te ha mirado e incluso has entablado una buena conversación con él. Pero ha llegado la parte de vender. Recuerda que todos los textos de copywriting son para la venta.

En este punto tienes que sacar el caramelo. Hablarle de tu producto y tu servicio y que hayas preparado ya el terreno para que sepa que es lo que necesita para solucionar su problema.

**A - Acción**

Si tu cliente quiere tu producto o servicio, ¿cuál es el siguiente paso?

Sé muy claro con las etapas para que este siempre tenga la certeza de que avanza en la buena dirección.