

# La méthode AIDA

Utilisée dans le secteur commercial, cette méthode est devenue un élément incontournable du marketing. Elle permet de mener une action de communication à la vente d'un produit. Les étapes sont définies comme suit : L'accroche (image, typographie...), l'intérêt, le désir et l'action.

- **L'accroche (A) : Attirer l'attention**, savoir capter l'attention de votre interlocuteur en parlant de lui ou de ses besoins et lui exposer de façon claire le message que vous souhaitez lui faire passer

- Ne reprenez pas ce qui peut être mis dans l'objet de la lettre.  
- Commencez par « Vous » et faites en sorte que dès le premier paragraphe, votre correspondant puisse dire : « oui, je me reconnais bien dans la situation décrite ».

*Exemple tiré d'un mailing :*

***Votre entreprise est régulièrement confrontée au renforcement des exigences réglementaires sur l'environnement, dans l'exploitation courante de votre site, mais aussi dans les perspectives de renouvellement de votre gisement.***

- **L'intérêt (I) : susciter l'intérêt** en faisant rapidement comprendre ce que vous proposez, en interpellant, en donnant l'envie d'en savoir plus sur ce que vous proposez

- Trouvez des idées pour susciter l'intérêt de votre lecteur et lui donner envie de lire la suite.

*Exemple tiré du mailing :*

***Le Cabinet ALPHA, spécialiste reconnu du domaine depuis plus de 20 ans, est votre partenaire naturel tout au long de la vie de votre exploitation.***

- **Provoquer le désir (D) : déclencher le désir** chez votre interlocuteur afin de l'amener à vouloir mieux vous connaître, démontrer que c'est son intérêt de travailler avec vous. C'est la réponse à la question : « qu'est ce que l'on pourrait faire ensemble ? »

- C'est une question d'argumentation. Vous aurez sélectionné les meilleurs arguments par rapport à votre objectif.

*Exemple tiré du mailing :*

***Nous vous accompagnons pour :***

- ***l'obtention des autorisations grâce : aux études de pré faisabilité, aux expertises hydrologiques, écologiques, paysagères, acoustiques modélisation informatique du gisement..., à la réalisation du dossier de demande, à l'assistance pendant l'instruction et l'enquête publique ;***
  - ***la conformité de l'exploitation vis à vis de vos arrêtés d'autorisation (en contrôle interne), mesures de bruit, poussières, analyses d'eau, mesures de vibrations, santé et sécurité...***
- **Inciter à l'action (A)** : après avoir éveillé un besoin ou un désir chez votre interlocuteur, pousser à agir dans votre sens

- C'est le moment de conclure et d'emporter la décision de votre correspondant, celle qui vous permettra d'atteindre votre objectif.

*Exemple tiré du mailing :*

***N'hésitez pas à nous contacter, c'est avec plaisir que nous viendrons vous rencontrer sur votre site et que nous répondrons à toutes vos interrogations !***

***Je me permettrai d'ailleurs de vous contacter dans ce sens sous 8 jours.***