



## TAALTIP #1 Commercieel schrijven - Deel I Een goed begin is het halve werk

Een goede mailing is een mailing waarbij de lezer ingaat op je aanbod. Om aandacht te krijgen, gebruik je de AIDA-formule.

- A**    **Attention (aandacht)**
- I**    **Interest (interesse)**
- D**    **Desire (wens, behoefte)**
- A**    **Action (actie)**

### 1. Attention

Trek de aandacht van de lezer. Enkele mogelijkheden:

- gadget bijsluiten
- beeldmateriaal gebruiken
- heldere kop die het probleem / wens / behoefte van de lezer benoemt
- in eerste alinea schrijf je vanuit de positie van de lezer
- stel een vraag
- gebruik cijfers (de kans op inbraak daalt met 70 %)

### 2. Interest

Houd de aandacht van de lezer vast en zet deze om in interesse in je product of dienst. Benoem hier concreet de voordelen. Maak duidelijk dat jouw aanbod het antwoord is op de vragen/wensen/behoefte van de lezer.

### 3. Desire

In dit gedeelte moet je de lezer zo ver krijgen dat hij op je aanbod ingaat. Dit gedeelte draait om de lezer. Benoem nog extra interessante informatie en vat de voordelen samen. Wees voorzichtig met het noemen van je product, dienst of naam. Doe je dit namelijk te vaak, dan kan het averechts werken.

### 4. Action

Voor de lezer moet het duidelijk zijn wat hij moet doen om op je aanbod in te gaan. Geen open einde dus! Vermeld een internetadres of een telefoonnummer en vertel precies wat de klant moet doen. Een antwoordkaart bijsluiten kan ook. Rond de mailing positief en persoonlijk af.

