

## Die Macht des Angriffs

Nutzen Sie die AIDA-Formel – Attention Interest Desire Action.

Damit können Sie einen gezielten Angriff starten und von den Ergebnissen profitieren.

### Wie genau funktioniert diese Formel?

Sie attackieren „Gurus“ ihrer Branche, Stars oder Unternehmen und zeigen damit, dass Sie kompetent genug sind, um es mit diesen aufzunehmen. Sie können damit zeigen, dass diese auch nur mit Wasser kochen und Sie derjenige sind, der die besseren Rezepte hat.

### Einige Beispiele für mögliche Strategien

- Als Ernährungsberaterin zeigen Sie auf, wie ungesund Fastfood ist. Sie nehmen ein bestimmtes Produkt einer Fastfood-Kette (Der Burger X von Y) und erklären, warum dies nicht gesund ist.
- Sie nehmen einen Guru der Branche und fragen die Käufer seiner Produkte, ob sie damit auch erfolgreich waren. Nicht? Kein Wunder, weil... Und dann setzen Sie an.
- Greifen Sie ganze Gruppen an: Gehören Sie auch zu den erfolglosen Marketern, die kein Geld im Internet verdienen? Kaufen Sie auch dauernd Produkte, die nicht funktionieren? Aber bei mir...!
- Seien Sie provokativ und behaupten Sie das Gegenteil von dem, was sonst alle behaupten. Behaupten Sie z.B. „Das Geld liegt nicht in der Liste“ und nennen Sie Gründe, warum es so ist.
- Greifen Sie eine Berufsgruppe an: Gehören Sie auch zu den erfolglosen Vertretern, die jeden Tag von Tür zu Tür gehen und kaum etwas verkaufen? Kein Wunder, weil... Verkaufen Sie endlich erfolgreich... Ich zeige ihnen, wie!
- Männer mit Bierbauch sind einfach nicht attraktiv! Ich zeige ihnen den Weg, wie sie den Bauch endgültig los werden.

**Nutzen Sie die AIDA-Formel und nutzen die Kraft des Angriffs, um Aufmerksamkeit zu erregen. Achten Sie aber darauf, dass Sie keine Behauptungen aufstellen, die rechtlich nicht in Ordnung sind oder wo Sie jemand z.B. persönlich beleidigen. Es sollte ihre persönliche Meinung sein, die Sie mit Argumenten untermauern. Im Zweifel befragen Sie einen fachlich kompetenten Anwalt, der Sie entsprechend beraten kann.**