



FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA 06 TÍTULO DE LA UNIDAD:

"ASUMIMOS UNA CULTURA DE PREVENCIÓN"

TEMA: TÉCNICA AIDA EN AFICHES PUBLICITARIOS

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: 5° A-B-C-D
DOCENTE: DIEGO RIVERA VALENCIA		
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
Gestiona proyectos de emprendimiento económico/social	Crea propuesta de valor	Selecciona necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo.

ELABORAMOS UN AFICHE PUBLICITARIO CON LA TÉCNICA AIDA

2ª Parte (Continuación de la Ficha N° 04)

¿QUÉ ES AIDA?

Son las partes de un anuncio publicitario:

- **A – Atención:** capta la atención de los posibles consumidores.
- **I – Interés:** despierta en ellos interés por la solución que propone el producto o servicio.
- **D – Deseo:** intensifica el deseo que tienen por el producto o servicio.
- **A – Acción:** Actúan y deciden comprar.

ENTRENANDO CON LA TÉCNICA AIDA - PARTE 02

La I de Interés, ya hemos atraído su atención. Ahora queremos que se interese por lo que tenemos que ofrecerle. Aquí empiezas a introducir tu solución y el porqué es la adecuada para él.

Ejemplos:

Cómo superar el miedo a hablar en público	Atención
Método novedoso, sea un orador en solo 20 sesiones, totalmente práctico	Interés
El secreto de conseguir un préstamo en época de crisis	Atención
Otorgamos préstamos a mujeres trabajadoras, sin aval, te avala solo tu esfuerzo por salir adelante.	Interés

Coloca una de las frases de **Atención** que escribiste en las actividades de la ficha N° 04 y elabora la frase de interés, recuerda que es la solución que ofertas:

	Atención
	Interés

La D de Deseo, el interés no es suficiente para que alguien actúe. Es necesario que pase a desear tener en su poder lo que le ofreces: la solución a su problema. Podemos relacionar el contenido del producto o las características del servicio con beneficios concretos que va a obtener.

Ejemplos:

Cómo superar el miedo a hablar en público	Atención
Método novedoso, sea un orador en solo 20 sesiones, totalmente práctico	Interés
Si no logra ser un orador le devolvemos su dinero	Deseo



El secreto de conseguir un préstamo en época de crisis	Atención
Otorgamos préstamos a mujeres trabajadoras, sin aval, te avala solo tu esfuerzo por salir adelante.	Interés
Inicia tu negocio, nosotros te damos el capital	Deseo

Ahora a las frases que escribiste anteriormente en "**Atención**" e "**Interés**" aumentarás una frase correspondiente a **Deseo**, ten en cuenta, que es la solución y beneficios concretos:

	Atención
	Interés
	Deseo

La A de Acción Después de captar la atención, despertar en este interés y generar el deseo, ahora debes decir lo que debe hacer para pasar a la acción.

Ejemplos:

Cómo superar el miedo a hablar en público	Atención
Método novedoso, sea un orador en solo 20 sesiones, totalmente práctico.	Interés
Si no logra ser un orador le devolvemos su dinero.	Deseo
Inscríbete por internet en: WWW.adiosmiedo.com , los primeros 20 inscritos se harán acreedores a un CD, con los discursos de los mejores oradores del mundo.	Acción

El secreto de conseguir un préstamo en época de crisis	Atención
Otorgamos préstamos a mujeres trabajadoras, sin aval, te avala solo tu esfuerzo por salir adelante.	Interés
Inicia tu negocio, nosotros te damos el capital.	Deseo
Ven hoy mismo a la Cooperativa de Mujeres La chanchita, ubicado en la zona industrial Lote 4. Villa Pobre.	Acción

Ahora a las frases que escribiste anteriormente en "**Atención**", "**Interés**" y "**Deseo**" aumentarás una frase correspondiente a **Acción**, recuerda que, en Acción, debes de decir que debe hacer. Y listo ya tienes tu anuncio publicitario. Felicitaciones.

	Atención
	Interés
	Deseo
	Acción

Cómo actividad final en una hoja de papel tamaño A4 o de manera virtual elabora un afiche publicitario con las frases que elegiste, respetando el orden de las 4 partes de la técnica AIDA (Atención, Interés, Deseo y Acción). Puedes agregar más elementos de diseño o texto adicionales a las 4 partes.

IMPORTANTE:

- Al finalizar me enviarás un mensaje confirmando la culminación de tu trabajo al **WhatsApp 984922955** o por **mensaje de texto**, indicando tu nombre y sección. También puedes hacer todas tus consultas necesarias para orientarte en el desarrollo de tu ficha.
- **Por el momento no es necesario que me envíes evidencias, sin embargo, es muy importante que sigas guardando todos tus trabajos en tu portafolio.**
- También puedes realizar todas tus consultas vía Facebook en el grupo de 5to los días miércoles de 11:30 a 12:30, estaré al tanto de tus preguntas y también publicaré algunos recursos que te servirán.