

購買決定プロセス「AIDMA」に応じたコミュニケーション目標

	認知段階	感情段階			行動段階
購買決定プロセス	注目 (Attention)	興味 (Interest)	欲求 (Desire)	記憶 (Memory)	行動 (Action)
顧客の状態	知らない	知っているが興味はない	興味はあるが欲しいとは思っていない	欲しいと思った事を忘れている	動機はあるが買う機会がない
コミュニケーション目標	認知度向上	製品に対する評価育成	ニーズ喚起	記憶の呼びおこし	機会提供

アクションプラン

<p>開店準備中のポスターを貼る</p> <p>→ SNSに投稿</p> <p>→ SNSに投稿 ・周辺の住宅にポスティング</p> <p>→ SNSに投稿</p> <p>→ SNSに投稿 ・周辺の住宅にポスティング</p>	<p>こんな場所にパン屋ができるんだ</p> <p>あれ？このお店どこかで見た記憶があるな</p> <p>開店キャンペーンやってるんだ。行ってみようかな。</p> <p>ご近所の〇〇さんが行ったみたい。美味しそうなパンだな。</p> <p>まだキャンペーンに間にあう。明日行こう。</p>
--	--