



Das AIDA - Konzept

Oft ist es hilfreich, sich bei der Erstellung des Anschreibens der AIDA-Formel zu bedienen. Hierbei handelt es sich um ein Konzept aus der Werbepsychologie. So kann die Aufmerksamkeit des Lesers auch beim Bewerbungsanschreiben erhöht und ein mögliches Interesse leichter hervorgerufen werden. **Faktoren sind:** Nutzen einer möglichen Mitarbeit; Hervorheben von Arbeitgebererwartungen; Spezifische und konkrete Angaben; Interessante und wichtige Tatsachen und Merkmale; Eindrucksvolle (glaubhafte) Aussagen

Attention

- Ziel:** Aufmerksamkeit erreichen
Wo: In der Betreff-Zeile
Wie: Ein Slogan, der prägnant (kurz, knapp, auffällig) ausdrückt, was Sie als Problemlösung / Lösung der Aufgabe anbieten wollen

Interest

- Ziel:** Interesse wecken beim Arbeitgeber
Wo: Nach der Ansprache des Empfängers, im ersten Block des Anschreibens
Wie: Dadurch, dass Sie deutlich machen, dass Sie das Interesse / Bedürfnis des Arbeitgebers erkennen und darauf eingehen

Desire

- Ziel:** Wunsch wecken, Sie einzuladen (weil Sie die passende Person sind, um das Problem / die Aufgabe zu lösen)
Wo: Im Mittelblock des Anschreibens im Mittelblock des Anschreibens
Aufbau: Problemlösung nennen

Qualifikationen (fachlich): hier sollten Ihre drei wesentlichen Qualifikationen genannt werden

Selbstdarstellung (persönliche Qualifikationen): hier sollten Ihre persönlichen Stärken zum Ausdruck kommen

(ca. 5 Schlüsselqualifikationen)

Action

- Ziel:** persönliches Gespräch / Einladung
Wo: am Ende des Anschreibens
Wie: Abschlusssatz mit dem Hinweis, dass sie das Unternehmen gerne in einem persönlichen Gespräch näher kennen lernen möchten