

什么是导游推销的AIDA原则？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/234/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BB\\_80\\_E4\\_B9\\_88\\_E6\\_98\\_AF\\_E5\\_c34\\_234777.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/234/2021_2022__E4_BB_80_E4_B9_88_E6_98_AF_E5_c34_234777.htm) AIDA原则是世界商界的推销原则：A - Attention, 指通过有趣的尽可能具体的形象介绍，引起对方对推销商品的注意力。I - Interest, 指通过进一步展开已经引起对方注意的内容，以求激起对方对商品的兴趣。D - Desire to act, 指促使对方希望记忆部了解情况，获得启示，激起对商品的占有欲望。A - Action, 继续努力，促使对方采取占有商品的行动。导游员在推销旅游购物、推销附加游览项目，不得已变更、原定游览行程时均可灵活运用此原则，可以取得良好的效果。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)