



Marketingová komunikace, úspěšné kampaně a Case Studies

Discussions

Members Promotions Jobs Search More...



Follow Martin

Znát pravdu či stavět jen na efektu?

Kdo nebyl 4.5.2011 na semináři "VYUŽITÍ NEUROMARKETINGU PRO BUDOVÁNÍ ZNAČKY" pořádaném společností CONFESS Research přišel o hodně.

Jednalo se o jednu z nejlepších přednášek, které jsem se kdy měl možnost účastnit. Neuromarketing (nebo přesněji řečeno - neuro výzkum) zde nebyl prezentován jako všelék, a to nejlepší co je na trhu k dispozici, ale byl zde předveden jeho reálný přínos.

Říkají vám respondenti pravdu?

Neuro výzkum na příkladu "co ženy milují na koupání" ukázal, že co tvrdí a co si myslí jsou dvě různé věci. Ale přitom by se za své tvrzení rvaly.

Jsou výsledky výzkumu na X variant podobné a nemůžete se tudíž rozhodnout?

Neuro výzkum na příkladu zavedení loga banky ukázal, že slova nám zkrátka někdy na vyjádření svých myšlenek nestačí.

A přesvědčit pak vedení, že sice to jimi milované, vybrané logo je krásné, ale bohužel nefunguje není věc snadná.

Je lepší reklama Googlu (http://www.youtube.com/user/googlechrome.cz?v=wMtZ_UV_y2A&feature=pyv&ad=5818564928&kw=google%20reklama) nebo Milky (http://www.youtube.com/watch?v=Uf_jsp2tVxE&feature=related)?

Obě, jen každá plní jiné cíle. Bohužel původní cíle Milky (prodej) reklama neplní, ale značku jim buduje skvěle.

Co je lepší, neuro výzkum nebo klasické post-testy? Přednášející ze Seznamu a GE Money bank se o své zkušenosti podělili.

Také jste si jako jiné chytré hlavy z M&M mysleli, že reklama Seznamu (<http://www.youtube.com/watch?v=VP2SWRvOuE0>) je hrozná? Možná ano, možná ne, na semináři byste se dozvěděli pravdu.

Víte jak vypadají reklamy na půjčky po 1.1.2011 (povinnost v reklamě uvádět příklad, pro který platí zmíněné informace)? Příklad z GE Money bank by vám ukázal co si o tom spotřebitelé myslí.

Myslíte si, že reklama na Amundsen vodku (<http://www.youtube.com/watch?v=JrktJGRr6fA>) je zkrátka skvělá? Vítejte do klubu, nejste sami. Ale i to dobré, lze ještě zlepšit.

Jsou Unilever a Procter&Gamble ti nejlepší? A když jsou nejlepší, znamená to, že nedělají chyby?

Omyl, dělají, a to celkem triviální. Příklad s uvedením produktu Secret od P&G v Americe toho byl důkazem.

Češi si myslí, že jsou jiní než zbytek světa. Bohužel je tomu tak a mezinárodní benchmarky na nás nefungují. Avšak alespoň o Bondovi si myslíme to samé co zbytek světa. Mimochodem, víte, který byl ten nejlepší?

Zkrátka kdo tam nebyl ať pláče a lituje.

Chtěl bych poděkovat společnosti CONFESS Research a těším se na další seminář, na kterém snad již bude prezentován i neuro výzkum reklamních konceptů.

Kdo si myslí, že je tento článek placená reklama na společnost CONFESS Research ten se mýlí. Napsal jsem jej dobrovolně a rád, dobré věci by se měly propagovat. Ale reklama to je :-)