

My business Sales & Marketing

Product placement is effectiever dan traditionele reclame

vrijdag 23 jan 2009

De basis van adverteren is het verleiden van een consument om een product te kopen. In het traditionele marketingdenken zal men trachten een potentiële klant zo dikwijls mogelijk met beelden van het gewenste product te confronteren in de hoop de drang naar het product steeds groter te maken. Uit onderzoek van cognitief wetenschapper Mark Changizi van het Rensselaer Polytechnic Institute, blijkt nu dat deze methode de adverteerder ook schade kan berokkenen.

Ons onderbewustzijn vergelijkt namelijk constant de kost van het verkrijgen van een product met de waarde of de voordelen van het bezit ervan. Advertenties trachten duidelijk te maken dat een product beschikbaar en nodig is. Dat is de eerste conclusie die het brein maakt. Maar

wanneer het brein daarna tot de conclusie komt dat het product té beschikbaar is, zullen we concluderen dat het niet waardevol is en zullen we het niet meer willen. Deze 'kosten-batenanalyse' gebeurt onbewust, zegt Changizi, zodat adverteerders die ons overspelen met beelden van hun product het tegenovergestelde effect dreigen te bereiken: het product wordt steeds minder gewenst.

De nieuwste vorm van adverteren -product placement in tv-shows en films- daarentegen, maakt duidelijk dat een product beschikbaar is zonder de wenselijkheid ervan in gevaar te brengen door overaanbod. Changizi concludeert dat product placement tot betere resultaten leidt dan de traditionele advertenties.

**Specialist in Stemmen**

Interactief Stemmen m.b.v. Stemunit
Ontlocken Discussie met Stemsysteem

Promotiekleding

Incl. borduring of bedrukking Speciale
aanbiedingen op de site!

Ads door Google

88 maal bekeken Stuur door

Andere artikels...

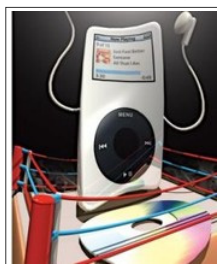
Onjuistheid van de long tail is aangetoond



vrijdag 23 jan 2009 The long tail-theorie klopt niet, schreeuwden de kranten eind 2008 massaal. Twee Britse wetenschappers zouden hebben aangetoond dat de theorie, die beweert dat nicheproducten in het digitale universum beter verkopen, niet op gaat. Deze bevindingen zijn echter niet gepubliceerd, en de bronnen van het onderzoek zijn niet bekend. Een Nederlandse onderzoeker heeft echter de onjuistheid van de theorie wél wetenschappelijk aangetoond. The long tail-theorie - het verdienmodel van de nieuwe economie - verwerpt de pre-digitale regel dat 20% van de producten 80% van de inkomsten genereert. Op het

internet kan namelijk alles worden aangeboden, en alles zou ook ge...

Muziekindustrie gaat piraatsites kopiëren



dinsdag 20 jan 2009 If you can't beat them, join them. Dat is wat de muziekindustrie gedacht moet hebben, want na jaren van rechtszaken tegen zogenaamde P2P-sites en pogingen om de muziekpiraterij een halt toe te roepen, gaat de muziekindustrie nu gewoon de piraten kopiëren. Online en mobiele diensten bieden hun luisteraars voortaan ongelimiteerd en gratis toegang tot miljoenen liedjes. Maar in tegenstelling tot de piraatsites zijn deze muziekplatformen wel legaal. Ook is gratis misschien niet de juiste omschrijving want de dienst wordt gekoppeld aan de aankoop van een nieuwe gsm of een breedbandverbinding. Maar in tegenstelling tot de piraatsites brengen deze nieuwe muzi...

Fransen zien crisis in luxesector als 'terugkeer naar de echte waarden'



donderdag 15 jan 2009 Frankrijk wordt traditioneel gezien als de heimat van de luxe-industrie, een sector die tot voor kort werd beschouwd als 'immuun voor recessie'. Maar catastrofaal slechte kerstverkoppen in de VS, een ontslagronde bij Chanel, imploderende champagneverkoppen en het uitstellen van plannen van het modehuis Louis Vuitton om een megastore te openen in Tokyo, hebben nu ook die stelling op de helling gezet. Le Figaro Magazine publiceerde onlangs een 12 pagina's tellende overlevingsgids voor 2009. Het voorspelde daarbij dat mensen minder zullen werken en zich meer om hun familie zullen gaan bekommeren....

Onze partner



Lees meer

Google: 'Toekomst adverteren ligt rond video'
'Onheilsberichten over onlinereclame moeten worden genegeerd'
'Adverteerder kan moeilijk zonder Google'

Meer



Commercial consultant used cars
Account Manager - vente aux enchères véhicules automobiles
Assistante administrative bilingue - secteur automobile
HR Specialist Payroll - Social Law
Payroll Officer
COMMERCIEEL ADVISEUR
TWEEDHANDSVOERTUIGEN B2B
Sales Professional - Business Development Manager
Sales & Marketing Expert - Telecom sector

powered by Xpertize.be



Belgian Cowboys

Waarom Fabiola niet snel genoeg dood kan Apple: 'Er komt geen iPhone Nano'
Microsoft heropstarten?
Het recht om vergeten te worden
Vrienden deleten is geen goed idee

powered by Belgian Cowboys

Ad links

Local Online Advertising

Reach local customers online. Search Engine & IYP Marketing
www.reachlocal.com

Relatiemarketing

Overtref de verwachtingen van uw klanten, relaties en collega's.
www.relatemarketing.nl

Ads door Google

Benoemingen



Gunther Herckenrath
Private Sector Director
STERIA BENELUX



Dieter Platel
Sales Director
TYCO ELECTRONICS

Uw benoeming bekendmaken

Meer

Laatste video's

