

下载

打印

<

1

/ 2

>

搜索

视图

标记

批注

搜全文...

搜索

收藏

分享

通知

设置

### CCTV3康美药业 广告歌词

格式: DOC | 页数: 2 | 上传日期: 2021-03-26 23:42:59 | 浏览次数: 2 | 下载积分: 1100 | 用稻壳阅读器打开 | 加入书架



lulu201305...  
上传于: 2021-03-26  
粉丝量: 1

下载此文档

相关

目录

笔记

书签

#### 相关文档

更多

- CCTV3康美药业 广告歌词  
星级: ★★★★★ 2 页
- CCTV3康美药业\_广告歌词  
星级: ★★★★★ 1 页
- [广告/传媒]CCTV3黄金综艺套方案  
星级: ★★★★★ 2 页
- 康美药业广告叙事学分析  
星级: ★★★★★ 2 页
- 广东康美药业  
星级: ★★★★★ 6 页
- 2010广告项目CCTV3、8数据对比091221  
星级: ★★★★★ 21 页
- 【广告传媒】2010广告项目CCTV3、8数...  
星级: ★★★★★ 21 页
- 康美药业中药饮品的广告策划  
星级: ★★★★★ 20 页
- 音乐电视“康美药业”的广告效果分析  
星级: ★★★★★ 2 页

下载稻壳阅读器





### 广告主题

——听故事，正是人们最基本的阅读和欣赏习惯，在广告中能满足人们的这一基本心理需求，其广告诉求就一定会实现。本广告的故事围绕一对青梅竹马的恋人共同创办“康美药业”这个主题展开，男女主人公一身民国乡间装束，感觉他俩是最般配的荧幕情侣形象。从最初的男子采药、配药，女子熬药、晒药，进行一道道精细而紧密的制药工序，到最后“康美药业”正式开张和男女主人公婚庆双喜临门的完美结局，浓浓的情意正像歌词中所诉说的“春秋十载，风雨人生写下爱的神话；一条路海角天涯，两颗心相依相伴，风吹不走誓言，雨打不湿浪漫”。

此外，情感的诉求在《康美之恋》中也表现的恰到好处。情感诉求是当代广告的一个重要审美取向。情感，实质上是一种审美的价值评价，它自身就具有很强的尺度性意味，客体的审美属性与主体的审美需要之间结构同构与否，必然引起审美主体情感上的不同反应。同时，情感又是审美主体由审美感知向审美联想以至审美超越跨越的绝对中介桥梁。没有情感的介入。感知所得的表象运动永远是沿着逻辑概念的路线前进，而无法进入以形象想象为思维特征的审美领域。仔细品味，这则广告在改变消费者的情感上使用的心理学原理是值得学习的：它试图在不直接影响消费者的信念或行为的条件下，用以下三种方法赢得他们对于品牌的好感：

首先，利用条件反射。根据经典性条件反射理论，企业将受众所喜欢的某种刺激，如一段动听的音乐、一幅美丽的图画，不断与企业的品牌名称同时播放。过了一般时间后，与该音乐、图画相联系的正面情感就会转移到品牌上。在本则广告中，女主人公装药的包装纸袋以及男女主人公成亲庆典上揭下的牌匾上都印有“康美药业”四个大字，将品牌宣传融入广告剧情，不但减少了商业味道，使得观众不至于对其厌烦，而且还合理地对品牌进行宣传。

其次，激发对广告本身的情感。喜欢一则广告能导致对产品的喜爱倾向。对广告的这种正面情感也可能提高购买介入程度或激发有意识的决策过程。本广告使用了名人（任泉和李冰冰这对俊男靓女）和唯美的意境，明明是物化的诉求，偏偏以极富人情味、极富人文关怀的形式和语言表达出来。在这些广告里，

观众看到的不仅是商业广告，更深刻地感悟到了广告背后深厚的人性美。这大大增加了受众对广告的喜爱。

最后，更多接触。有证据表明，更多的接触能够导致情感的产生。也就是说，向某人不断地、适量地、充满善意地展示某种品牌也能使消费者对该品牌产生更积极的态度。本片斥资 300 万，在央视黄金时段黄金频道反复播出，其性价比实在是高。对于康美药业，许多人之前一点都没听说过。不过这个 MV 一播，好多象我这样不了解的人，至少把该药业的名字给记住了。至少从这个片子就可以看出康美药业在产品营销方面的实力。

总之，感官上的唯美享受加以情感上的诉求，是《康美之恋》得以成功的最大秘诀。



安装稻壳阅读器，免费下载道客巴巴文档

下载稻壳阅读器

复制文字、整理笔记、在线搜索、文档打印、更多功能等着您!

全文阅读已结束，如果下载本文需要使用

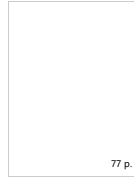
1100 积分

下载此文档

积分不够? 下载XDF文档。

分享至

该用户还上传了这些文档



交换耦合硬\_软磁多层膜体系的微磁学研



2008-2009年钢铁行业分析及展望



2014数学高考题型历练 (Word解析



商务舱宣传-课件 (PPT演示)



b地块人工孔桩记录表



【高考必备】安桐城市第十中学

发表评论

验证码:



换一张

☐ 匿名评论

提交

关于我们

关于道客巴巴

人才招聘

联系我们

网站声明

网站地图

APP下载

帮助中心

会员注册

文档下载

如何获取积分

关注我们

新浪微博



关注微信公众号

道客巴巴网站 版权所有 | ©2008-2022 | 网站备案: 京ICP备18056798号-1 京公网安备11010802036365号

1

