Протокол

Маркетинговые коммуникации. Лекция (ЧЕРНОВИК)

Время и дата: 17:44 06.11.2021

Тип события: Конференция

# Тема: Не определен

Теги: информация, потребность, коммуникация, продажа, рынок, медиа, клиент, форма, маркетинг, реклама, продукт, момент, банк, труд, разговор, правило, комитет, гость, влияние, такой образ

# Текст протокола:

Хорошо, значит итак предмет нашего разговора маркетинговой коммуникации, да штука. С одной. стороны, крайне очевидно,.

Да вот мы все суда ехали по дороге.  
  
 Они. без ли эти мартин коммуникации лезли нам в глаза его, что же.

соответственно  
ответственность приёмников и счетов, как минимум, да если бы ещё на. пробках заглядывай в какой журнальчик, то и и  
оттуда.  
  
 С одной стороны.

. Очень вещь очень очевидное, да и, казалось бы, такая, и достаточно исследования,. да, с  
другой стороны, очень коварная, когда то начинаешь этим заниматься профессионально,.

поскольку относятся как внешняя  
политика, футбол, воспитание детей, да. Вот как бы. там основе пьяницу на улицы, спроси, как делать реклама, он тебя  
ответят.

на и, по крайней ответит от противного все, сказал что то этого.  
  
 . Ужасно это так делать нельзя например, да  
там как бы а вот.

эту вот вроде бы ничего, да при этом то, что ужасные продаёт. вот которые вроде ничего не продают,.  
  
   
Со всем его занимает мало, потому.

что он знает, не отвечает, он этим не занимается, то есть надо. надо разобраться,  
надо разобраться, вот значит, у нас разговор будет построен по. системе некоторых вопросов и ответов,.

На них да и. Вот  
по довольно. известной.

С теми при престижем косвенных да, то есть точную задавай вопросов,.  
  
 мы попытаемся ответить на  
вопросы что это такое мартин, вы коммуникации да,. а зачем.

Их делают компании. Да и зачем их делать нам.  
  
 В.

нашей  
компании а что именно. Нам надо делать в этой области дальше. вот нетривиальный казалось бы, после вопроса, что надо  
отвечать на вопрос, как,.

но перед этим мы прагматично ответим на вопрос. Кто будет это делать,. кто именно потому.

Что от него очень во многом зависит вопрос, как.  
  
 же вопрос, как в этой дисциплине он довольно много много сложный,  
много. составной.

Мы к ним пойдём,. И будем как как мы будем это.  
  
 делать, мы разобьём его, нас, чего.

Бросок кому мы  
обращаемся, то есть. мы поговорим о целевой аудитории на то есть населения того сегмента рынка,. маркетингу сегмента  
рынка, которыми мы обращаем своими коммуникации, а что им сказать.

на то есть о чем бы мы хотели с ними поговорить, и.   
мы увидим, что это вопрос тоже не очень тривиальной, потому что казалось,. .

Бы да, ты продаёшь продукт, говоря продукте  
да, но не все так.  
  
 просто. И мы увидим, что иногда разговор.

О том, что вокруг продукты,. едва.  
  
 Ли не важнее, чем  
разговор про.

Сам продукта там, когда, когда,. . И как это бывает, и как это как это им сказать, казалось.

бы, мы все  
вот люди предметные, да мы очень. Судя по тому,. что у меня только что сказали, корнями из математике.

Вам во многом.  
  
   
да. Или, по крайней мере, мы привыкли к линейным как построением.

И. так далее и нам мела.  
  
 Мысль о том, что.

С  
содержание как. . Правило важнее формы, ведь важна.

Суть важна суть вот что ты продаёшь,. да что это такое. Для что он  
может.

Сделать для потребителю продукт,.  
  
 который. До продаёшь да, насколько он хорош действительно.

Да что он может. .  
  
   
И так далее мы увидим, что в этой проклятое епархии.

Все не. так. Все не так, потому что прежде чем бороться за кошелёк  
потребителя,.

на что набит тоби что то есть мы всегда боремся за его. внимание, борьбу за внимание можно выиграть  
только креативной цепляюсь нестандартной формы да. то.

Есть мы увидим, что это такое некоторые пазл, где все  
начинается.  
  
 с формы до форма формы, такой вытяжной парашют, форма нашего обращения ответственна. за остановку,  
внимание.

На реципиента, то. Есть того, кто принимает.  
  
 Эти мартин,.

и тут потом начинаю наступает черёд, содержание,  
которое, конечно, важны. Но моя. задача и.

Есть к обратить ваше внимание на наш отправную точку, на. наш отправную.   
Точку, который абсолютно фундаментально,.

Вот там понятие краеугольным камнем, да.  
  
 вот там там поставили камень из  
него. Все пошло да,.

Вот нашу. база, наши наш колышек.  
  
 Да, наши начала пути, наша вот стартовая таскать.

линия на  
беговой дорожке, да и заключается в том,. Смотрите вот три. человека три одинаковых истории,.

По типу, по типу да и  
глядя на. них, мы они разные, да там у кого. То было мало времени,.

у кого то было больше времени, кто то быстро  
принимал.  
  
 Решения да,. кто то думал долго.

У кого то в решении участвовал. Там другой.  
  
 человек у кого то нет гугл, как  
кто то оптимизировать по параметру.

дизайна, то. Есть такая, что которая субъективно, кто то по цене, которая.   
объективной, который.

Не может быть да принципе,. Да, число больше меньше, почему. у.

Всех на базаре раки по пятнадцать  
копеек.  
  
 А с по двадцать,. тоже двадцать больше, как жванецкий, говорил.

О, да, но во всех трёх. историях мы можем, мы  
можем наш да, мы может гениальный ответ ценовой.  
  
 цена, вот ценовой ответ на все вопросы такого рода рекомендую, вот  
значит,.

на смотрите во всех, во всех трёх мини историях мы без труда. вычислениям, самое главное, и это наше  
отправная точка, звучит она так первая. человек всегда принимает решение о покупке чего бы то ни было за.

конечное  
время, обратить внимание на слова конечно, да небольшое немаленькая, это. Сильно. зависит и от человека,.

И от  
ситуации, и от предмета.  
  
 Самое главное. до того,.

Что он покупает,. Уже спектр огромен, да, но это время.  
  
 себя  
конечно, итак человек всегда принимает решение о приобретение.

Чего бы то. ни было за конечное. Время и так или иначе  
под влиянием той.

информацией, которая оказывается в его решающим. Центре к момент принятия решений, ну. может.

Для  
вот на свои может стать.  
  
 В голове на для клиента. корпоративного когда.

Вы будете сидеть на комитете, да значит вот на  
в. головах комитета.  
  
 Или в некотором коллективном.

Разуме в голове и презентации того,. кому ками, кому делегирование  
этот этот вопрос да, кто кто то докладывает. .

Комитету, да и в голову, комитет тоже комитет будет принять решение, да.   
ещё раз любой решающей центр, будь то частное лицо или частные лица,. составляющей комитет, то есть головы, голова  
частного лица или голова голову составляющих.

комитет, принимают решение за конечное время и под влиянием той  
информацией, которая.  
  
 . У них есть значит сразу здесь ставим огромную звёздочку, огромный звёздочку и.

делаем, делаем  
крайне. Важно крайне важно установку.  
  
 К нашему первому.

Пик первой. нашей как правило, называется лемми, лемми  
утверждение краеугольным, утверждение под информацией, под. информации в данном.

Случае имеется информация не только  
про транслировать,. На кем. то зачем то когда то но усвоены, когда я говорю под влиянием.

той информацией, которая  
голова располагает, голова решающего располагает,.  
  
 К моменту решение да,. я говорю об информации, которая попала в эту  
голову и в ней.

переработана. Это немножко забегаю вперёд,.  
  
 Сейчас, когда мы откроем инженерную.

Схему коммуникации.   
вы видите чётко, что. Есть точка трансляция информации, да есть точка прохождении.

через каналы выхода. Искажения на  
выходе. С канал да есть точка попадали.

.  
  
 В голы три разные точки на. Схеме да, поэтому, когда мы говорим.

. Вот открой  
угольную.  
  
 Вещь мы имеем,.

В виду информацию не только транслируют,. . Да, но попавшую и перо, и переработана, вот на  
самом деле вот.

коллеге коллегию бережливого, относясь к нашему своего времени, они. Все это далее. как бы достаточно  
точечно,.

Но держу пари, что в каждом конкретном.  
  
 Случае. информации было достаточно много,.

И она была разноплановые,  
просто одна одна попала. к вам достаточно некоторые.  
  
 Из информацией некоторые.

Из информацией попали к вам. достаточно  
да и уже отложились в голове как нечто. Само собой разумеющееся.

это известно в маркетинге. Как такие вот там дальше  
будет круги, отсечение. на то есть мы, когда выбираем.

Себе что то, что ты, например,.  
  
 . В дом, вот мы как десять  
пятнадцать лет назад говорили там только.

белая, на что означало европейская и американская техникой, пожалуй, никаких  
корейцев много. воды утекло,.  
  
 С тех времён и уже абсолютно поменял ситуации, наоборот,.

Все. не азиатский компании  
являются законодателями мод, например, в мобильных телефонах,. Дизайне и.

так далее, да вот а ваш покорный. Слуга,  
например, от этого знания. переработана, усвоено,.

И положенного в голову когда то очень давно, но очень.  
  
 сильно в  
виде стереотипа. Да потому что мы.

Все с этого начинали. и отрицательный опыт, который помнится гораздо сильнее и ярче,  
чем положительные, да.  
  
 потому человек привыкает.

К хорошим очень быстро. Он лёг в голову виде. так называемой  
стереотипа, то есть некоторые установки, который.

Живёт, живёт, живёт, живёт,. . И уж для себя, пожалуй, никаких  
корейцев.

Да вот я сам сломал.  
  
 себе это стереотипу совсем недавно, да совсем совсем недавно каких то жалких. там  
четыре, пять, может быть, шесть лет назад, вот когда появились там.

роскошной телевизора и лжи, там, когда появились те  
же ноутбуки, прекрасные совершенно. когда.  
  
 Есть р, начал там вообще там феррари там выпускать,.

И так. далее да то  
когда,. Кстати, не в последнюю очередь поставим маленькую.

Ремарку. на полях тот факт, что корейской компании лаки голд  
стар стало мировым. лидером, одним из мировых лидеров в потребительской электроники и информационных технологий, под.

названием элджей вот этот ребрендинг, на которое было истрачено какой то неимоверное.  
  
 количество денег, тогда да вот  
ночь, причём было ровно то же самое. уйти, категорически уйти, а слишком прочно сидящего.

В голове когда то  
обретённого. и положенного кем то знания отрицательно для компании в данном.  
  
 И в.

данном. Случае наша, это наша с вами  
отправная точка, это про алло,. которая отвечает на вопрос вообще.

Зачем все это все все эти жуткий. танцы потеряют по  
телевизору, и эти шантажировала и совершенно но есть дразнить. опроса просто.

Сказать у меня самый лучший на свете  
слон, купи моего.  
  
 слона, вот вы снятся, что выясняется, что нельзя дальше, мы увидим, почему,. но вот введение,  
введение,.

В наш юниор, он да в нашу. Вот.  
  
 в наше поля начинается вот с этого с признание.

Этого простого факта. . Да  
ещё раз период.

Всегда, конечно, потому что у нас всегда. Есть. определённое время на любую задачу, что нашу  
собственную домашнюю, что тем более.

бизнесу, нам надо удовлетворить.  
  
 Свою потребность с нарядиться чемто до в  
определённое. .

Время вот человека, над был уезжать до. Самой прекрасной и там хрестоматийный.  
  
 пример да надо.

С собой  
взять вещей,. Но без неё по поездка. не это значит времени очень мало, я вам расскажу не менее драматическую.

историю,  
как я я этот. Самый очень люблю играть. На гитаре занимался.

джазом джазовых школе, когда.  
  
 То даже, но музыкантом не.   
Стал, к сожалению,.

вот и когда. Я впервые попал в город новый орлеан,.  
  
 Я понял,.

что я оттуда должен привести гитару,  
но это был глобальной глобальной. Сами. майкрософта и, естественно, корпорация, борясь за эффективность, так  
нашпиговать его событиями, что.

я понял, что. Вот у меня на в конце. Самым последний день.

вот у меня до самолёт  
осталось полтора часа, я значит там трясущейся.  
  
 рукой. Все это нашёл в интернете кликнул такси.

И прилетел в гитарный.   
магазин, на что.  
  
 И от меня хватил у я буду уже там,.

вбегает в него, я ликовал века. В него и ликовал, а вбежав,. .

В  
него мне охватил ужас страшные, ужас. И трепет, почему потому что. было ну полу, но если не детско юношеская мечта, да  
и знал.

я там три маркет фенрир.  
  
 Стр такая там джипси он и так. далее, до и увидел ещё пятнадцать абсолютно мне  
незнакомых, да в чем.

классных силу блестящей и так далее вот. И у меня был оставалось.  
  
 минут, наверное,.

Сорок, а я  
понял, что если я суду уйду без. гитары, да то его. Себе этого никогда.

Не прощу, но что выбрать. . Я не знал да, это  
мгновенно.

Вот как как этот.  
  
 Самый как. бар котта мгновенно считал профессиональной продавец которые ко мне неслышно  
приблизился, не.

стал, в отличие от наших продавцов, которых там натаскали на тренингах насчёт. гитта, кидаться на  
меня с диким воплем.  
  
 Там, чем вам помочь, да.

вот этот эти то, что отличает хорошего продавца от плохого, значит этот. .   
Самый хороший продавец, задаю этот вопрос.

Один раз тихо, вежливо и когда. ему говорят по себе, сам посмотрю, отстаёт  
надолго, пока к нему не. обратятся в хотя ребят, которые работают, они говорят даже после десяти лет.

вот он вошёл, я  
уже все про него знаю, кого то только.  
  
 это только двери открыл, я знаю, сколько. Не у детей, что он.

будет, я знаю это  
сколько денег, сколько. У него денег в кармане.  
  
 всего примерно потому, что.

Смотрят да, я знаю, сколько. Он хотел из.   
них потратить, я знаю, насколько его под ему это кстати, этого вот.

вот любое тело, вы продаётся сейчас, скажешь, что  
как человек всегда уходят. случаю покупке. Все данные на сто двести триста долларов больше, особенно в.

нашем.  
  
 С вами  
вот епархии, когда так соблазнительно. Все эти мышки мышки.

там эти. Самые тогда аксессуары.  
  
 Там и так далее.

Вот вот  
вот. оно это мгновенно, мгновенно,. Все считал и не стал, не стал меня.

не стал, ничего впаривают, не стал мне про  
спросил. Я вижу, вы. не не но не отсюда, и вот какую музыку.

Вы любите вот.  
  
 я сказал, я любят джаз рок, там  
подавлено,. Сказал я воска о.

джаз рок. Том, как как вы относитесь к и угадал, попал один.  
  
 из моих любимейших  
музыкантов, он говорит тогда.

Я об бегуны, вам обратить. внимание. Вот на эту и на эту модель, потому что он играл.

на  
них тут позавчера,. Вот во время своего калифорнийского, не калифорнийского это. .

Самое американского тура и тогда.  
  
   
Все, я бы сражён. Но я уже.

все же я пока беня у тебя там по это. Сам там.  
  
 по поспрашиваю,.

Уже в глубине. Души, я  
знал, все вот это это. эта информация, вложенные в меня мгновенно, да, она решила.

Вопрос то, что. я не было времени,  
я не было времени до того, читать журналы. и узнавать, что сейчас десять лет спустя, да что ушла очень сильно,.

да на  
это, как если кто то катается на лыжах на горных.  
  
 этот мой второй, второй мою тот самый да знаю, что вот я. старые  
добрые марки, да и есть, ну да что там что то.

малыш учётом далеко ходить кроссовки, допустим, да были старый короли  
рынка, да. пока пока появились.  
  
 Новые дата был был, был, царствовали адидас и пумба.

до в семидесятые восьмидесятые  
годы, пока не в не появились на и. карибах, да то есть идёт смена, вот и вот я принимаю решение. с в ограниченная,  
очень время, да информация, которую к этому моменту меня.

есть, скудно и не достаточно, да человек снайперский выстрел  
вложил мне, что. таскать, было необходимо для продажи, и уехал, при этом, естественно, заплатил дороже,. чем хотел,  
естественно, да, потому что ни день ни под небольшим не.

обманула, просто просто там модель, которую он мне предложил,  
она стоила дороже,.  
  
 чем я предполагал, хотел стандартную доску, электрическую, да купил пол акустику, результате.   
которой.

Стоит дороже, что там с кузову совсем. Делами, но имя любимым.  
  
 музыканты меня сразил, да вот поэтому вот это  
наш отправная точка, это.

начала ответа тагиле, такой детский ответ на детский вопрос, зачем зачем тратить. огромные  
деньги, да как сказал один на заре юности туман, один великий. программист, достаточно сделать лучше продукт  
экономистами к нам сами все придут, да.

вот но это было давно, это было давно, и как бы программисту. давно уже в  
америке, да и так далее, вот значит итак мы. стартуем с точки с утверждение о том, что человек принимает решение о.

приобретение в конечной период времени, всегда.  
  
 И мне вот, и вот вот. .

Есть момент, когда надо. Решать и под влиянием  
то информации, и вот.  
  
 потом мы будем достаточно детальные, хочется верить, структурирована, говорить о том, какой.

информацией. Как как как как как она структурирована, которой он к этому. моменту обладает, при этом обладают.

Он ей  
не. Сам частичной сам, когда. табуны.

Ищут там и так далее, но, как правило,.  
  
 Хотя бы наполовину,. но грубо эта  
информация про активно то.

Есть даст точнее, энергичную, настойчиво. ему доставляется да я бы даже сказал вписывается  
да, ну вот вот.  
  
 мы.

С этого начинаем да, значит, ну, собственно говоря, здесь есть две. дилеммы до здесь есть дилемма  
позитивное и негативное, да вот знаете,. В.

маркетинге до. Сих пор не решена проблема великое абсолютной, они кипят  
споры,. однако, похоже,.

Как вот этот.  
  
 Самый у свифта этот тупо, конечно,. Кису.

остроконечной, коммента. С какой  
стороны яйцо,.  
  
 Разбивать варёную по в про гулливера.

памфлет. Знаменитой похоже на них никогда. Не будет, не будет  
решена дело.

. В том, что мы сейчас уже давно находимся вот мировой рынок, что. потребительские, что организационной,  
но.

Это уже в более рационально степени находится ситуацией,.  
  
 когда, собственно говоря, невозможно найти случае, чтобы  
на какую то явную потребность. не был удовлетворительно, да все обстоит ровно наоборот мы потребности наших можем.

удовлетворять десятками разных способов, то здесь при помощи десятков разных товаров, которые. конкурируют между собой,  
мы уже очень и очень давно в этом же.  
  
 и вот одна из нерешённых маркетингу уделим до.

Сих пор это марки. тёр, он должен  
как бы потребности выявлять и обслуживать существующей да это. старый, добрый, краеугольный котле русский принца, да  
вот с этого начинался маркетинг.

там пятьдесят, что шестьдесят, а может быть, сто лет назад, вот что. как бы надо  
очень внимательно исследовать потребителей по настоящему. Следует не так.

мне неформальные и поверхностно да выявлять  
его потребность и делать продукт, который.  
  
 . Лучше всего и удовлетворяет на это уже лет, наверное, последний там  
пятнадцать.

молодые и талантливые ребята. Говорят тогда ответьте мне, пожалуйста,.  
  
 Как бы как,.

как как таким образом  
можно было придумать, ну, например, айпод, то. Есть. какой.

Ведь там плеер уже были, да и такие. Сети и не. пятое,  
десятое, вот но джобс придумала.

И под ну там, или коллективной.  
  
 джефф придумала и под и как бы мир захлестнул  
эпидемия, причём в. гениальности есть ровно две составляющей гениальности придурки, что он две составляющей да,.

то  
есть некоторое некоторые права полушария вот эстетическая, так и фэшен был. да такая, как бы сексе престижной сексе  
нет, который приятно там, да,.  
  
 который говорит, говорит очень много о вас, вам так кажется, очень много,.

говорит. Мир  
да то. Есть я, я современный, стильный человек,.

То, как. бы это одна составляющая, да, ну там можно долго. Бредит по  
этому.

поводу.  
  
 Да и вторая составляющая гениальный использование пользовательского сценария до первого на. то есть  
понятно, что повёл цифровая музыка.

. Да и надо было быть.  
  
 первым в в замыкании.

Сценария, состоящего из. Там трёх или  
четырёх ключевых. звеньев, да то есть плеер сам как таковой, который.

В общем, погода. . Не ну один бы не.

Сделал даже  
даже лучший на.  
  
 Свете да,. то есть там, если чисто вкусовым образом,.

Смотреть то там какой. Нибудь,.  
  
 зен там, или  
какой нибудь тома и ливером может по дизайна и.

поспорить да ну сделаем скидку на культовой культовой. С брендов целом  
да,. но она же какой культовой была неживая, да откуда такая широкой эпидемии,.

да, но вторая стали ещё он первом  
замкнул до конца, вот в. петлю замкнул важнейший для нас сценарии нам надо нам надо значит, чтобы. плеер, который мы,  
слушая музыку в пути, идеально работал с компьютером нас.

на столе на работе.  
  
 Или дома да. И мы могли, но не.

мы, а  
там те,. Самые этап цивилизованной.  
  
 Людях и должны без труда,.

без труда банк иван кликать катька, качать треки, это  
должно быть удобно. и быстро, вот он он ответил промыслов первым, плюс сделал сексе секс. и действительно дела из да и  
победил, и, собственно, возродил компанию на.

правда уже как компанию консьерж электроник, интересно, очень интересно,  
очень споры, споры. все время кипят, как бы там является ли пол компьютерной компания сегодня,. да моё мнение, что нет  
и не зря не убрали.

С лока,.  
  
 они же раньше называли. Себя по компьютеру вот понимаете,.

Вот то есть. должен ли марки  
тёр должен.  
  
 Ли марки тёр выявлять потребности обслуживать их.

да старательно, да или он должен. Создавать новые  
потребность. Да, он должен.

. Идти как про политика гениальный поговорка настоящих политика. Идёт на шаг впереди.

толпы, да на два шага многое.  
  
 Столпы нельзя на шаг впереди. Толпы.

не бы не. Стал поздний, в коем случае да, но и не.  
  
   
отрывается от неё, достат нашим на только.

На шаг впереди толпы да. то же. Самое здесь это я к чему говорю, итак чем  
говорю.

. К тому, что. Вот как бы мы.

Сами не хотели обслужить нашу.  
  
 потребность. Да и как бы мы.

Сами старательно не  
искали ту информацию,. которую.  
  
 Нам для этого нужна да уже в.

Силу того, что огромное. количество народу конкурируют  
между. Собой хочет нам новую.

Ещё неведомой нам. Самим. потребность навязать, навязать уже этим обусловлен.

Насильственное, зато вы не у нас.  
  
 самой разнообразной информации, поэтому будем считать. Для общей картины.

Мира, что  
информация,. которая нам доставляется к момент принять решение, которое мы сейчас говорили,.  
  
 Да,.

она имеет двоих  
происхождения, да её насильственное про активно кто то в. нас пугает, причём не просто. Пуля это чтобы пробить барьеры  
определённой которыми.

мы, как современной городским мутант от неё закрываемся, да ну и мы. . Сами моё мнение, что  
второго больше,.

Вот но, тем не менее, в.  
  
 общей картине мира покупатель и говорит. Я хочу знать, чем я могу.

закрыть  
мою потребность ну, слова ужасно поганые, на соблюдению. Закрыть, поэтому удовлетворить.  
  
 потребность, да на самом.

Деле, не будем забывать, что здесь опять таки. лежит как бы потребность, это не только пить,. Есть спать там, иметь.

крышу над головой, да потребность вот у вас курс марченко. Был вообще. .

Не было был да пирамиду пирамиды маслоу,  
помните, в вот да вот.  
  
 . Сразу после удовлетворение базовых, базовых, потребностей.

Бы что из которых физиологические,  
да. и безопа безопасность на и до начала начинается потребность реализации, потребность признания,.  
  
 потребность бы им  
и менее.

Себе подобных да при принадлежности к какому. то какому какой то какую то. Стая какому то отряду, да которые.

есть частный случай, вот это вот реализация, признание, признание,. Да, в том. числе да, вот поэтому.

Вот так мы такую  
мы сегодня информацией, мы.  
  
 такую мы сегодня информацией, которая очень интенсивно, очень про активно выстреливает в.   
нас производителями товаров,.

Услуг и вообще всего, что продаётся, продаются в кавычках. и без кавычек, это может быть  
продажа.  
  
 Идеей это может быть продаже.

политика. И так далее, так далее вот. Значит, таким образом, таким образом.

задача маркетинговых. Комплекса маршевых коммуникаций, а он комплекс. Всегда на потому что.

способов мартин  
коммуникаций много, каналы информационные.  
  
 Их тоже много,. И они различны,.

. И, как правило, мы всегда марки теории.  
  
   
Применяем некий как ты на.

из этих ингредиентов, причём этот коктейлю смешивается для каждого сезона планировочные,  
каждый. год у нас маркетинговый план, который включает коммуникационной план, выглядящий под немножко. .

По другому да  
то. Есть я так представлять все таки барменом, которые. .

Там ко мне приходят года как гости, да вот этому гостью такое.  
  
   
как то или этому. Гостю такое, когда или приходят гости тире программы.

программы выводы продукта на рынок,. Да или  
рыбы приходят гости, сегменты рынка,.  
  
 да то есть пришёл сегмент крупных организацией моему, вот такой коктейль.

Смешаем. пришёл сегменты своём. Би моему, такой, как понимаете, да вот это тебя.

комплекс, да ещё одна очень очень  
важно важное, важный постулат в нашей. в нашей беседе, да но мы это увидим потом, когда мы сейчас. быстро перечислим  
виды мартин коммуникациям и поймём, забегая вперёд,.

Что ни один.  
  
 из этих видов. Полностью наша задача решить не может  
в.

Силу тех,. достоин недостаток, который у них есть, да поэтому.  
  
 Это всегда некоторый комплекс.

некоторой коктейль.   
Вот значит, таким образом, задача маркете ура в дисциплине мартину. коммуникации состоит.

В том, чтобы к моменту  
принятия решений про транслировать, да. и с гарантией в загнать в голову существующему и потенциальному клиенту. Как.

бы ну не то, что больше информации да, это было бы упрощением,.  
  
 хотя иногда это линейную модель до иногда иногда это  
больше да, но. .

Сильнее по воздействию об сказал убедительнее. Да вот этот вот коктейль, грубо.  
  
 говоря, будем считать,  
что будем считать, что гость этот воображаемой.

Теперь он. уже и но мы говорили гость гость сегмент рыночный сегмент  
состоит из. клиентов, да вот этот гость он ходят по десяти бардом стойкам итачи.

. Там за одной из только хьюлитт  
паккард, за другой бармен бармен или. шпаков бармен, обеим борменталь лорак бармен.

Сап так далее, не.  
  
 Все его. поят,  
да и задача напоить.

Сильнее или вкуснее, да как как угодно. .  
  
 Может быть, как ты безалкогольный дату, что метафора.

Да,  
но он должен. действовать сильнее, он должен быть усвоен, то есть он должен быть выпит,. то есть про транслировать в  
голову, и он должен подействовать сильнее, вот.

эта задача, эта задача маркете хорошо едем, дальше, значит итак  
покупать, говорит. покупатель, говорит дело, ответственны. Покупку, я хочу знать, что я покупаю и.

что я получу,  
каковы перспективы, продавец говорит отлично, тогда.  
  
 Я хочу дать. тебе это знания для того, чтоб склонить тебя к себе,  
к своему.

товару, к своему продукту, к тому, что. Я, к моему, ленту удовлетворить.  
  
 потребности, да вот поэтому.

В этой  
как бы парадигме. В этой парадигме. .

Есть вот как бы как мы уже говорили, две два полюса до. . С одной стороны,  
удовлетворять потребности или формировать новые потребности, да, заметим, сразу.

формировать новые потребности, не  
всегда объективные,.  
  
 Всегда реальные, огромное количество индустрии живёт. на абсолютно.

И эфемерные, навязанных  
сформируют сформулированных искусственных с точки зрения материального. мира, здравого смысла до потребности.  
  
 Да и вы  
без труда вот там.

особенно симпатично одетые девушки и юноши. Да как бы без труда там. их начинаю на.

Счету да, ну  
вот это нормально, потому что этот. человек. Да потому что нам.

Всем нужно по той же самой пирамиды.  
  
 маслоу,. Да не  
только обеспечивать свою физического существования, но непрерывно посылать своё.

послание миру это нормально,  
абсолютно. Да, поэтому когда,.  
  
 Мы говорим о формирование.

потребности, мы имеем в виду не не только не только зримой,  
не. только материальные, да. Все то, за что люди готовы платить деньги, да.

вот некоторые новый модные лэйбл да  
некоторую новую принадлежность там к чему. то да ну и так далее, да вот тут же ты, тут. же и под в нем есть только вот  
этого, вот миру, вот.

это вот форме, сформировав удовлетворение потребности которые абсолютно не материально.  
  
 Да, я.   
такой можно долго на это, на эту тему, на эту тему и.

так значит, форме обсуждений потребность формирует, потребляет.   
Как бы одна.  
  
 Из да,.

да и здесь мы имеем я здесь мы имеем как бы желанное. потребления информации и как бы наоборот,  
агрессивное проталкивать в тебя информацией, защита,. .

От этого да вот и вторая, вторая ось, наши верования,  
предрассудки, стоит. это то и танита, информация, которая мешает нам сделать выбор, определённые, отсекая.   
определённые там товары производителей изначально, да и на новом этапе развития своего.

бизнеса этот отрицательные  
стереотип часто надо сломать, хорошо, значит, теперь идём дальше.  
  
 мартин коммуникации, попробуем дать определения  
абсолютно тупое, прагматичные, что просто. С ним.

работать да никак никакой на около никакого науки, никакого, наука  
брать, значит. всякой коммуникация маркетингу и в том числе есть передача чего то от.  
  
 кого то кому то и посредством  
чего то да вот три составных.

части коммуникации да есть то, что мы передаём в нашем случае это. информация  
маркетинговой. Та или иная есть тот, кто передаёт трасс митр, да.

есть реципиента, то принимает и есть посредством чего  
они происходит, здесь надо. сделать небольшое отступление, здесь на сделать небольшое отступление, которое примитивно  
от фломастеры. принесли которое примитивно,.

Восходит к нашему любимому эти что мы бизнесу, я.  
  
 использую свою родную  
епархию, чтобы как бы проиллюстрировать маркетинговые задачу, когда пыткам. коммуникаций появляются вот в нашей жизни.

И без них, ну просто в. но вообще никуда.  
  
 Да вообще говоря, варить сразу раз не разница между.

такой схоластической  
теории, да и не некоторые. Просто нет, не разница, отнёс. снёс некоторые, да вот если бы я на этом успокоился, да на.

при этом определении да, но вы там кивнули, там вас бы мысленно. . Все стекло бы.

Суши, ну и ладно, хорошо, ещё одно.  
  
   
Счёт на. определение да там кратчайшим расстоянием,.

Между двумя точками называется отрезками, так города. .  
  
 Вот в чём  
здесь фишка, вот фишка.

Следующему, если я лично пришёл,. . К вам лично продавать.

Вот эту ручку и говорю. Смотри, какая  
ручка,. купи, пожалуйста, мой ручку,.

Смотри, как щёлкает какой сексуальную.  
  
 Неё щелчок и. да и обводы.

У неё классный  
да это тоже коммуникации,. Якому не.  
  
 коммуникацию,.

С вами да, но. С точки зрения мартин инструментов это продажа,.   
это прямая коммуникации продавца.

По поводу продаваемого товара. С потенциальным покупателям да,. а сразу заметим, в  
скобках, что особенно.

В нашем мире, да и.  
  
 . В общем, в подавляющем.

С подавляющем количестве. Сценариев би ту би и.  
  
 в  
огромном количестве пробирки, сценариев клиент существующей.

Он же клиент, потенциальные. Да,. то есть мы можем, мы  
можем весь клиентский юниверс, который подходят нам.

по покупательной способности, готовы заплатить за цену, который  
абстрактно нуждается в нашем. товары. Да то даже которые.

Его уже купил.  
  
 Все потенциальный клиент, поэтому. количество  
потенциальных очень, очень велико, всегда теоретически, вот значит, это личные продажи,.

. И от на нашем любимом  
компьютерном рынке в двух случаях из трёх,.  
  
 ну особенно когда дело касается сложного товара, да вот, например, там  
аппликации,.

кей да то. Есть продуктов для автоматизации предприятий сложных систем. И так.

далее до все развивалась  
вот. Так вот, это клиентской пирам, это клиентской. пирамида, это пирамиды клиентов, значит одна.

Сегменте на да  
насчёт.  
  
 Вот есть. где то там штук пятнадцать, допустим, так называемых стратегических и каунт в.

да и каунт это клиент  
стратегических клиентов да, но это монстры, которые. .  
  
 Всем и всех жаждут все пытаются с ним работать,.

И так далее,.   
да вот значит потом идиот, допустим, как бы, но я забыл одну. ещё ремарку сказать у меня речь чудовищно за старина  
английскими от близ.

англоязычном. Сленга мм, да, я организовать, приношу извинения, но ничего нельзя поделать. после  
такого количества лет международных компаниях,.

Да вот, я буду, он он.  
  
 короче, он короче, поэтому я буду его  
используют, да значит вот. Иду,.

допустим, плачь, плачь, то есть крупные, совсем крупный клиент, и да потом. идиотом  
там, допустим, идёт отпер мид маркет да, то есть крупнейший часть.  
  
 среднего рынка, да значит перми да, то есть вот это  
вот средний.

рынок, да рынок средних предприятий, да вот здесь идёт нишу и частью. этого это не над записывать это вы  
про спрос, по бы это. сказать нет, не так сильно относится к делу, это просто иллюстрирующий премьер,.

лучше  
посмотреть и послушать просто. Вот и здесь вот как бы идёт. .

Смол да ну рынок мелких предприятий и нормально, ну будем  
считать, что.  
  
 это. Би ту би и там у нас потребительского рынка рынок продаже.

частным. Лицам мы вот в данной задачи не  
рассматриваем, да как бы.  
  
 допустим, там ритейл, но он.

В модель он, может быть, я сейчас. о чем хочу сказать, значит,  
компания начинает продавать вот так. Сверху вниз,.

да вот так вот она. Вот так идёт, значит, и вот здесь,. вот здесь,  
вот вот здесь, и вот здесь количество предприятия, здесь их.

пятнадцать, а здесь их но сколько, ну ну шестьдесят ещё да  
ну.  
  
 . Сто но никак не больше.

этом монстры. И по этим крупном ребятам.  
  
 бегают наши.

С и узы бегают наши продавцы  
впрямую, и вот они. как пополнить как вас зовут. Я, как я таня, пытается впарить эту.

замечательную ручку происходит  
коммуникация, происходит да, происходят но это коммуникация теоретическая, эти. честь коммуникации, потому что на самом  
деле это личное продажи, да её. теоретически тоже можно отнести победу коммуникации, потому что клиент до прежде.

Чем.  
  
   
эту ручку треклятый купить очень много. Они узнает, да и узнают, кстати,.

заметим,. Сразу в очень хорошем льгот.  
  
 В  
режиме да же от живого.

человека. В интерактив и которого можно. Сказать так так я не поняла,.

поподробней. Да ты мы  
группы терзать, говорит врёшь парень не сексуально. На.

у тебя щёлкают и так далее, вот и на.  
  
 Самом деле о. открою.

Страшную тайну про маркетинг. Рынке би ту би.  
  
 Если бы у.

нас было только вот это вот часть пирамиды, да если будут это.   
сейчас все стюарда, маркетинг. Можно под нож всех этих дорогущий в.

Специалистов. там по я не знаю, там медиа  
планированию,. Пиар у там бла,.

бла, бла и так далее до почему, потому что в мире нет.  
  
 ничего. Лучше, чем личные  
продажи от хорошего продавца,.

С хорошим товаров самая. мощнейший вещь.  
  
 Мы да, ведь за думаю,.

Сюда живой человек, да  
не. бумага,. Не не ролик, то там и так далее, да, я уже.

сказал можно можно по терзать, можно. Паспорт может все что  
угодно, можно. оставить.

Ещё раз за приходи завтра, условно говоря, да нет ты меня.  
  
 не убедил, да пусть придёт по  
мотает самой старшего брата позови. И.

я утрирую да. И так далее, но дальше.  
  
 Происходит что, начав.

С. вот этого вот.   
С этого как бы сладкого куска все неизбежно неизбежно.

спускаются вниз, и пирамида, как вы видите, растёт, растёт,  
растёт района был. вообще вот так нарисовать, да ты что происходит дальше, первый появляется канал,. да мы уже не  
можем, мы не в страшном.

Сне не можем.  
  
 представить себе столько менеджеров по продажам, столько. Союзов на но  
невозможно.

Это. да, у нас появляется партнёры, распыляется дилеры, нас появляются партнёрские союзы, а.  
  
 партнёрские  
союзы это же не союзы вендора, да они.

Уже вообще не. так сильно образованы, они не так сильно религиозные, они не так.   
Сильно.

как бы подковы. На горят и так далее, их там в редмонд,. условно говоря, логово зверя не таскали, там каждый  
месяц до и так.

далее, вот и самое главное они в полях бьются в гораздо более.  
  
 часто конкурентной. Среде, обладая  
будучи при этом слабый на первую фактор, второй.

фактор, они не всегда. Могут войти даже.  
  
 Вот к этому клиенту да.

потому что это он для нас, для великих производителей вендоров, нижняя часть. среднего рынка, да а для наших партнёров.   
Поле, которое компании маленькая, он.

очень даже крупная компания, и туда не пускали, но не очень выпуская. туда, да  
особенно. С каким новым товара представьте ситуацию выхода.

На рынок,.  
  
 но и так далее так далее так далее, до значит,  
ширится количество. клиентов,.

Да, мы не можем их уже физически о бегать и не. .  
  
 Сможем, никогда до появляется  
партнёры, появляется партнёр, канал сбыта и многие другие.

факторы, да к чему приходим. Мы приходим к. Ситуации,  
которая запуске, директор.

по продажам. В две тысячи втором году гениально, совершенно. Сформулировал, когда его.

спросили просил как ты видишь, задача марки чем гон, почесал голову, почесал.  
  
 голову,. Сказал, но обеспечение с воздуха  
наших наземных операций военный человек.

Был. я говорю как нибудь папа,.  
  
 Не попытки поподробнее ли по понять.

Не. ли  
попроще как нибудь для нас, для для штатских, вот и тогда. выдал абсолютно гениальную фразу, которую.

Меня как кочуют  
из презентацию, презентация, которое. имеет непосредственное отношение к нашему разговору, он. .

Сказал так к моменту  
прихода.  
  
 нашего или партнёрского. Союза ты должен обеспечить.

В голове клиента потенциального. Примерно.  
  
 тридцать  
процентов информации отстань необходимые.

Для продажи заранее понимаете,. Да и мы. приходим к чему мы приходим к  
маркетинговым коммуникациям, какие мартин другим опосредованно,.

то. Есть уже не личным. Уже не не да, а.

С пришёл,.  
  
   
да и говорит таня у меня ручка, паркер парке плохая, роз а. тот.

Самый ронсон, которые до двадцать. информации.  
  
 Она  
может потом не купит.

мне купидон. Но со мной согласились говорить, и я сформировал заранее маркетинговыми.   
коммуникациями, не личными, опосредованно, через каналы коммуникационной.

Сделанными так или иначе, да. с перепада  
выпады. Ртом две важнейших вещей, которыми работает.

Марте вы коммуникаторы,.  
  
 это осведомлённость о товаре, вормикс. И  
эти то.

Есть отношение к товар. первичная, первичного отношении ещё не достаточно замечаешь, частном случае вот какое  
как.  
  
 .

С айфоном, например, да когда там там побежали,. За и медаль то,. что такое фон, ты чуть не знаешь, это же  
круто, круто, но.

были уже в за редчайшим. Случаем до одной только одной только. С.

видом лености, да и первичного.  
  
   
Отношения да, как правило, недостаточно для продажи,. если только мы говорим о культовым культовым но далеко не каждому  
товару.

там посчастливится стать культовым, как бы мы этого. Не хотели да, но.  
  
 это необходимое,.

Условие для продажи  
это начало продажи. Если хотите удобрения почвы,. в которой вы кидает семена, чтобы что то прошло.

И вот здесь. у нас  
появляются опосредованное, мартин коммуникации да то есть если вот здесь. у нас как бы, условно говоря, директ да,  
дирекции да да и.

директ коммуникации.  
  
 С тем самым, да подчёркиваю, слова директор прямые от человека. к человеку, да  
человека.

Реку, то вот здесь. Ну вот я так.  
  
 грубо неуклюже рефери к своей же собственной пирамиде.

Да то вот здесь. у  
нас медиа, медиа коммуникации,. Сдо здесь немножко термин логической путь, здесь.

под медиа в данном конкретном. Случае  
в этом в начальной. Точке разговора.

мы имеем в виду не только.  
  
 Масс медиа, хотя они занимают львиную. .

Долю да, то.   
Есть не только средства массовой информации, амедиа.  
  
 Как прямой.

перевод. С английского то. Есть носитель любой щит на  
дороге, это.

Медиа. объявления на дачном участке на заборе это медиа, то есть медиа это. носитель информации, которая  
может информацию, кем то послана до хранить и передавать.

.  
  
 Кому то поэтому вот в этом смысле, в этом смысле, несмотря  
то,. что теоретически теоретически, и в этом случае, и в этом.

Случае происходит. коммуникации, нас первую очередь в  
этом разговоре интересует коммуникации, да потому что.  
  
 это отдельный ремесло.

Да потому что это важно, потому что они  
помогают. обеспечивать. Продаже там, куда мы.

Сами не дотягивается до то есть на. а если мы говорим о. Массовом рынке  
пирамид над вообще вот так.

вот такую рисовать давно в национальных.  
  
 Страну величиной да. Вот и нас.

в основном. В  
этом разговоре интересует коммуникации, совершаемые.  
  
 Через медео или через.

коммуникационный канал, как хотите,  
называете да, здесь важно понимать. Что то, что. мы.

С вами видим то, что мы. С вами видим газеты, журналы,.   
телевидение, радио, видим.

Слышим непосредственно да масс медиа, да это зримое, важное,.  
  
 . Значительная, очень, но не  
исчерпывающей часть коммуникацию вот.

Была такая фирма, была. .  
  
 Есть такая фирмы пик не та, которая не та, которая  
квартире, купи.

квартиру да пик, которую выпускала и выпуская час, они сейчас просто не. шумя, так сильно знаете  
инструмент для такого дачного пельмени строгания, столяр ничего. .

Не было популярны в девяностые годы, когда. Все ещё  
не было денег. на узбеков, таджиков,.

И или или не было подходящих узбеков, таджиков условно.  
  
 . За вот и народ, народ  
ещё много дел.

Со всякие вот эти. знать циркулярной пилы, ты лектор банке, лекторов уганды так далее вот.  
  
 И.

у них.   
Там они продали, продавали, продавали вот. Как то вот у.

них вот так ты шатко, волк и так далее, тогда не они.   
разместить рекламу на платформах крупнейших дачных этих. Самых вот прям повесили от.

под расписание электричек, там  
остановках так далее, при продаже рванули.  
  
 Сразу да,. то есть они нашли, они нашли некий информационный канал, который  
точно.

Попадал. в ту часть аудитории целевой, которое было нужно, который был новым, абсолютно.  
  
 .

Не не ну, например,  
конкурирующими сообщениями, да над сказать, что конкуренции. На. рынке идёт за продажу товара.

Продуктов потом, а перед  
этим идёт конкуренция. сообщений которых много, которые избыточное. И от которых клиент.

Потенциальный, то есть.  
  
   
целевая аудитория, прекрасно научился защищаться вольно невольно, осознанно, неосознанно, да и вот. мы сейчас сейчас об  
этом как раз и поговорим, вот поэтому значит,.

. Стремясь, стремясь обеспечить с точки зрения влияние на решение  
клиента, некий перевес.  
  
 информационный,.

В голове компания используют различные информационные. Каналы, различные  
медиа, ну да. очерки, информационный.

Канал а медиа будет будет вас сбивать немножко с толку,. да вот я по английски  
написал чтобы короче было используют информационные каналы,. значит, чтобы про транслировать эту информацию да, но не.

Все так просто.  
  
 не. Все так просто значит.

Если бы наше знание, наше знание сводилась. .  
  
 Бы только к этому да то ну.

Все бы были там успешным. бизнесменом миллионерами, тогда значит, чтобы понять, как происходит на. Самом деле  
обратимся.

к инженер инженерной. Модели, некоторые да. И я вам скажу, что вот.

если вас когда нибудь судьба столкнётся  
бараке теориями.  
  
 Мартин, и там к. вам буду, там приходить люди,.

С туманом взору мы этими хвостами, значит. .  
  
 И  
говорить я художники так вижу гоните,.

В шею, что девяносто процентов. маркетинга в том, что. Самый креативные, самый  
вот там таскать,.

Я не. знаю, там эффективные, самый вирусные, самые там прикольный, да укладывается в инженерную.   
технологию,.

И инженерные мышление вообще очень, очень помогает.  
  
 Да вот значит, о. чем мы говорим, но я рисовать не  
буду, это у вас там.

. Все я обычно это дело решу иностранец восемь, да правильно в.  
  
 Стране.

сказал правильно то  
распечатали по разному, могли распечатать. По разному до и. восемь, да вот смотрите вот есть компания, которая  
передаёт, передаёт сигнал да,.

чтобы что показывает,. На доски я все таки быстро, быстро учить схематично. адресу,  
есть компания, которая вот ровно в.

Силу того, как а понял.  
  
 дорого. Сдуру тогда можно и не можно нестерове дальше там  
скелет в.

шкафу там не трогать, кстати, кстати, ребята в в мы кроссовки, работает. туча русских ребят, и они нам  
клелия себя жили, что они вот.  
  
 как программистами да они жили, что есть такие куски, котором написано.

В. таком то  
году не трогать под. Страхом смерти не трогать, значит, есть.

компания наши да, то есть никто уже никто не знаю, как  
работает,. просто не трогаю там, естественно,. Вход и выход.

Все куртку не трогать,.  
  
 . Вот от сих до сих не  
прикасаться, вот значит, есть компания, есть.

информационный канал, их много,. Да, их много, ну там вот мы.  
  
 Сделаем.

мы, сделаем них разрывы, чтобы. Они там их много, много всяких каналов,. да вот и компания, стремясь обеспечить вот ту  
самую информацию, необходимую для.

решения тот самый информационный перевес или перевес информационного влияние, да  
расстраивать. Сигналы. на поэтому информационным каналам совершенно инженерной.

Вещь да, причём продолжай инженерную  
метафору.  
  
 у. Сигнала есть частота, то.

Есть это им и он импульсный, какое. то вот такой да то есть периодичность, ну,  
например, в выход рекламных.  
  
 объявлений периодичность да то.

Есть мы им это делать, допустим, каждую неделю.   
еженедельнике, а можем пропускать, можем делать через одну. Например, да вот значит.

у. Сигнал есть амплитуда,  
амплитуда. Как в техники это, например, может быть.

размер объявления, и вы не поверите вот эмпирическим путём в  
далёкие девяностые.  
  
 годы мы открыли, что вдвое меньше колледж в сейчас это все считается. медиа, великий метью планер,  
тогда.

Я бы то ни черта не понимали. там вот как бы и шли, шли наощупь экспериментально.  
  
 Да и никогда.

не забуду, что  
мы как м измеряли, естественно, обращении. С ужасом поняли,. что вдвое меньшее количество, четверть, тушек работает.

В  
два раза лучше. Чем. вдвое большее,.

Количество мушек ну, что я имею в виду, лист газетной.  
  
 представлять. Себе это у  
нас, что отрезана.

От рид нет, а два. о два, да, ну и, естественно, вот он делятся на четверти, четверти.  
  
 делятся на  
мы и так далее, то есть от грубого, газетный лист,.

вот это вот это, вот эту вертушка, это одна четвёртая, и это.   
большая рекламную как здорово, это это дорого, это круто, эту так бы. раскошелиться надо, а это соответственно  
половинка, это одна восьмая, на и ты.

на на одну те же деньги можешь. Себе позволить в два раза. больше восьмых на по  
известно, забегая вперёд, что реклама штука искусства, повторение,.

да точно продал вливание.  
  
 Да вот эту вот как бы не  
то. .

Есть одно объявлений категории. Ни одно, не два объявления категорически не является.  
  
 рекламы, до этот как такая  
же коляска ошибка да там взять, размазать.

бюджет, потом двадцати изданием. И в каждом по два выхода это. Все.

это с  
эти деньги лучше просто. Сразу посадить в казино,. Или отдать.

нищим.  
  
 Как бы это не не никакого да, то. Есть это это.

это искусства, искусства продал для не долотом некоторого когда вы должны. Сделать.  
  
 или даже другую метафору.

Даже не  
не. Стану в этой аудитории. Предпринять,.

когда надо много много разных движения. Сделать дала том, чтобы про долбить.   
последовательных чтобы дырку сделать так вот мы с ужасом увидели, что вдвое.

меньше количество, но вдвое больше  
объявлений работает гораздо лучше, значит,.  
  
 Есть какая. то или на на тот момент какая то неё не очень известные.

нам  
тайна восприятия, подумали мы, вот поэтому вот амплитуда, это может быть. размер, объявление, длительность ролика,.  
  
 Да  
по тв и радио, да то есть.

некоторое как бы мощам воздействия такая, да вот и у сигнала. Из. форма да, как мы помним.

Из техники он может быть там, там. плавную, может быть пила обратно,. И так далее до.

В нашем метафоре.  
  
 это, например,  
тот язык, тот. Стиль, на которую мы.

С потенциальным клиентам. разговариваю.  
  
 Да ну посмотрите, рекламы может шутить,.

Может там дерзить, да может. даже провоцировать, даже почти что оскорблять. Может, хотя это уже ходьба,.

По. лезвии  
ножа да реклама может говорить. С подростками языком подростков подонков.

Ским.  
  
 да да начальник. Пошёл ты да, пошёл ты  
в туда, то начальник,.

да вот или говорить проникновенно выбирай сердцем, да уж серьёзными корпоративными людьми. уж  
разговаривать, в общем, веско и весом до на то есть форма.  
  
 формы нашего сигнала это тот язык, на котором обращаемся и  
профессиональный рекламисты,.

омска коммуникатор даже говорю шире скажешь, что боже, упаси вас по путать. языки и  
говорить. С подростками на.

Языке корпоративных людей и наоборот, особенно. особенно наоборот сейчас. Вот вот по  
городу.

И едем по городу.  
  
 Какую. то вот что.

Кстати, тоже очень характерная, характерно для от оценки реклам.   
рекламного.  
  
 Эффект обратить ней на.

Счету на счетах банк некий неизвестный науке. банк да который абсолютно. Новой у  
него ещё название, аббревиатура какой.

То. бы ты бы ты и там бы ты не помню какой, да. ещё и ещё зараза, бледные  
логотип, который не.

Сразу, то есть написано.  
  
 банк. Луга такой бледный, что ты вообще.

Вот этот самый а удар,. так  
называемые да то есть рекламных щитах, это очень жёсткий.  
  
 Формат да.

там на надо очень держаться за руки, наступать на  
горло своей креативной. песни, потому что ни на секунду не забываешь, что человек разглядывает это. в ситуации стресса  
конверты галку до скотина прёшь, датами на сажали,.

За. руль там этих. Самых чуть не.

Сказал блондинок, но опять  
вспомнил, что.  
  
 снимается вот что значит и у него из доли. Секунды, чтобы это.

вообще восприятия плюс он ещё движутся  
до плюс, он ещё, как я. может быть, там подслеповато и так далее, до очень жёсткий жанр это.  
  
 замечательно, такой.

Щит  
вот этот вот не не очень известно науки банк. всего бледного лога, значит, они там зато очень. Сочная на жорес, ты.

такая гориллы, такая суровое и гениальный слоган вот последнего из за этих. мы уволили из клиентская служба ещё в  
прошлом году, ну понятно, креативный. задумка автора он хотел путём довольно сложно построения сказать.

Что у них.  
  
   
клиентская служба. методов отрицание,.

Работает отнюдь не гориллы,. Очень а кто не.  
  
 .

Если не горел, это милый,  
отзывчивые, цивилизованные. Люди да вот, но он. законов рекламной.

Восприятие видно в школе плохо. Учил, да и он не.   
знаю,.

Двух вещей что чтобы происходит.  
  
 Ходит я уж не я уж. не говорю о том, что луг не читаются, и чтоб что и.

вообще  
нарушен нарушен закон о я просто само построения, тезисы самой построения,. обращение да что первая мысль, а так всего  
год назад у тебя.  
  
 в клинское службе были обезьян мама, дорогая, то есть их туда взял.

такие да ты, ты, ты, ты, то есть  
ли там были да,. я понимаю метафор сегодня, чтобы не буквально обезьяна,. Да, но я очень.

хорошо понимаю метафор кого  
это клиент, чуток линию, первая мысль, да вот. это, кстати, эта, кстати, такой забегая вперёд, очень серьёзной  
рекламные закон категорически. воспрещается утверждать что то отрицанием негатива, немножко сложная, но такая корявый  
формула.

да, но не вдумайтесь, вот нельзя, потому что закончилось восприятие такой негатив.  
  
 на картинки. .