

Thành viên nhóm:

1.Đặng Mạnh Cường - 20214949 (Nhóm trưởng)

2.Nguyễn Minh Quang - 20214775

3.Trần Minh Tuấn - 20214978

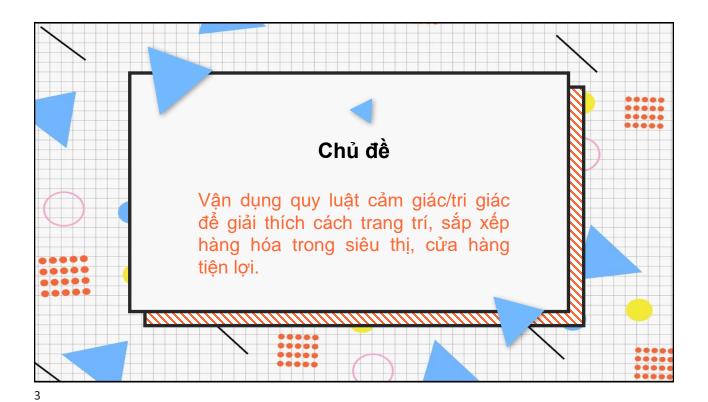
4.Nguyễn Đình Hiếu - 20212805

5.Nguyễn Như Tùng - 20216273

6.Nguyễn Vũ Minh Sơn - 20217248

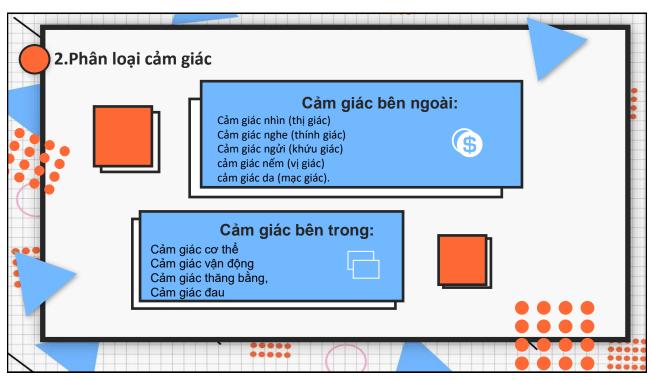
7.Trần Việt Quang - 20212928

8.Đinh Phương Đông - 20212515

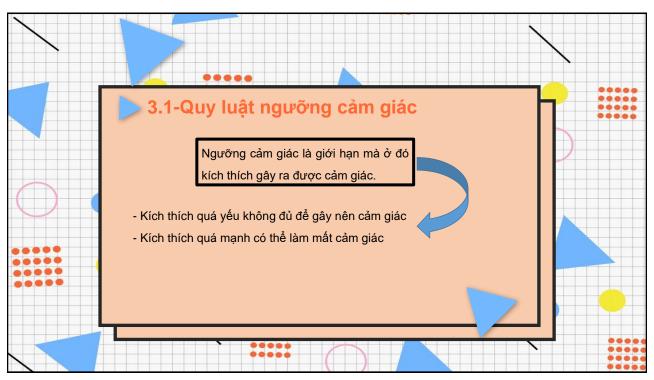


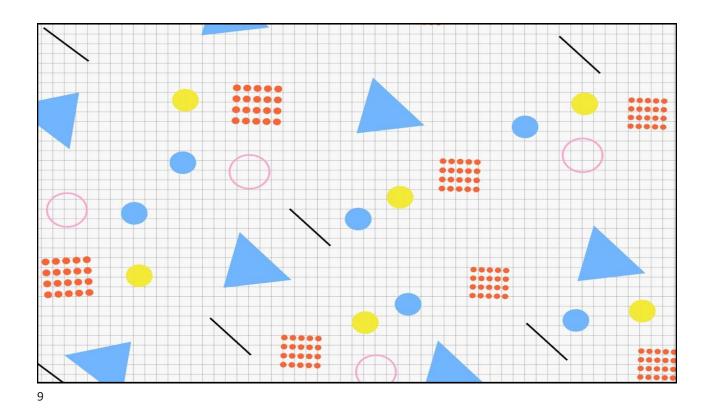
I. Quá trình cảm giác

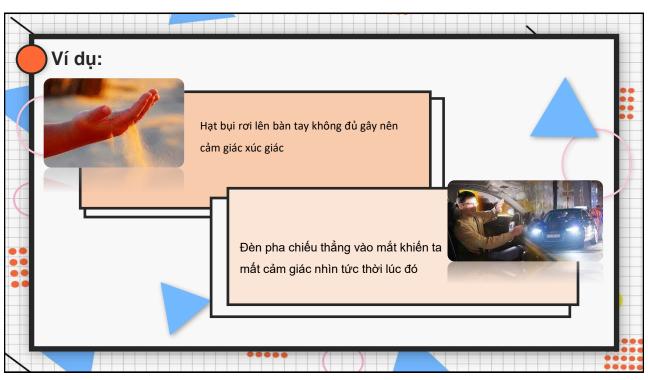


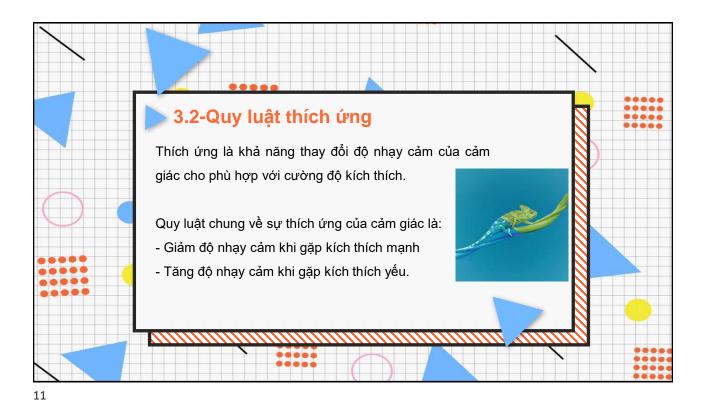


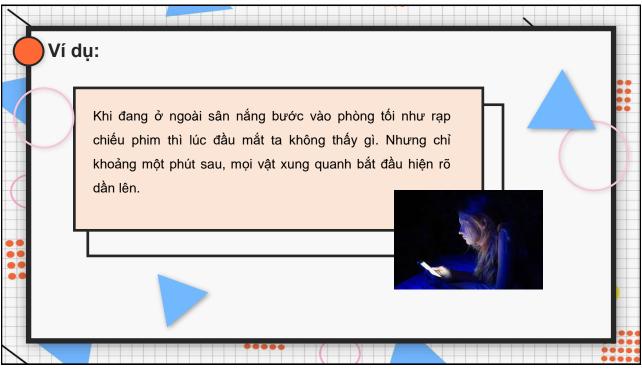


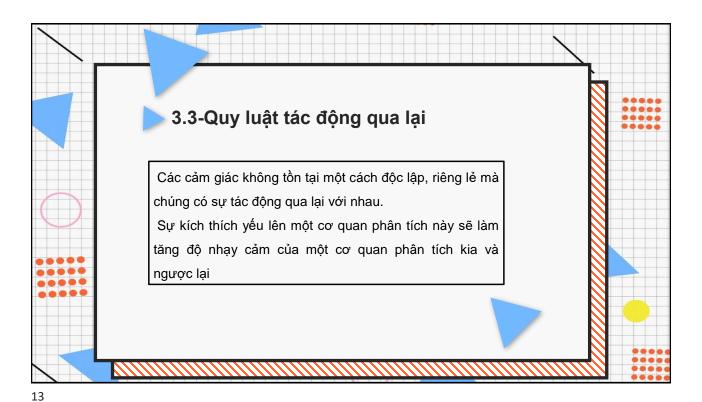


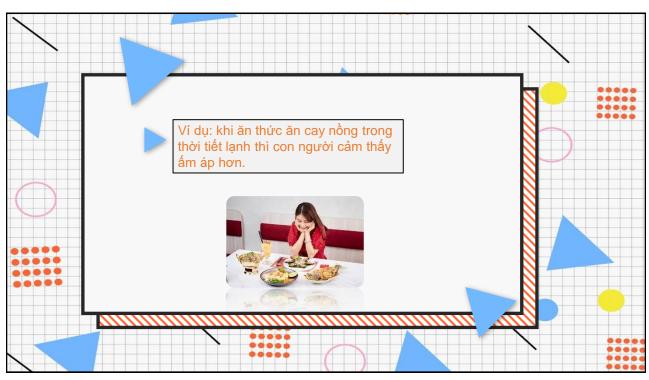




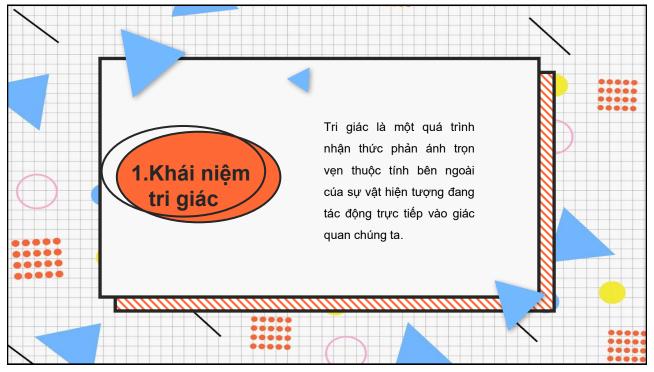




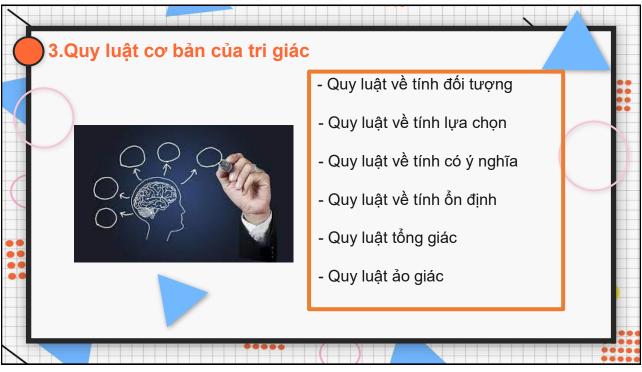




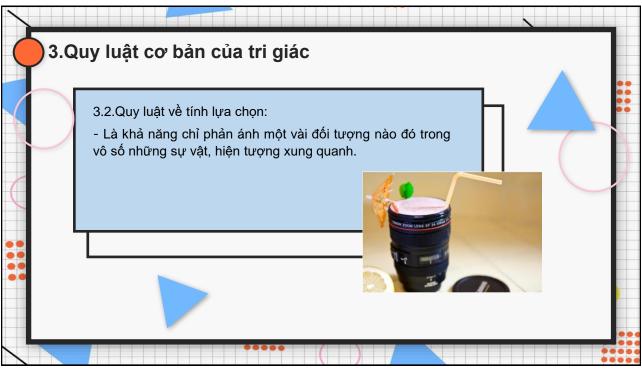


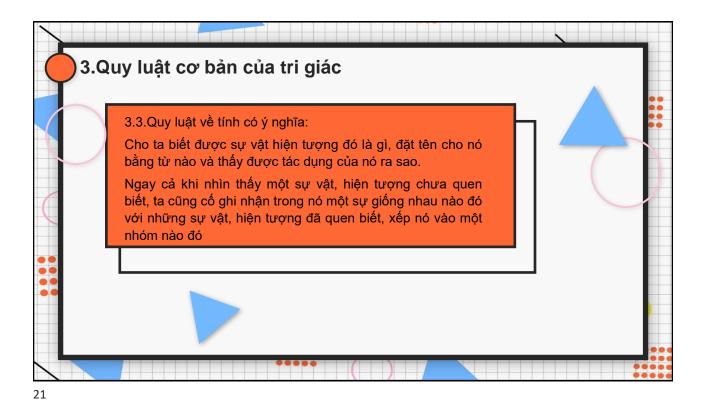


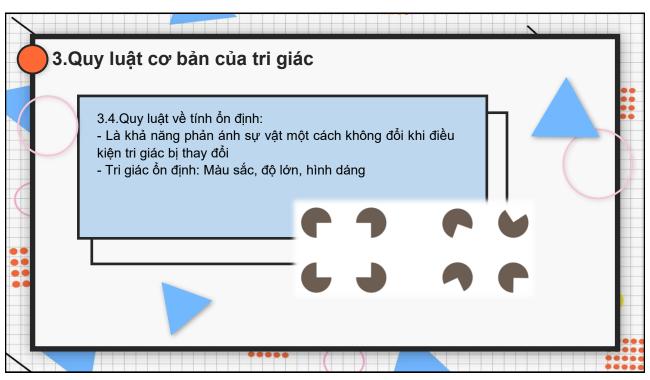




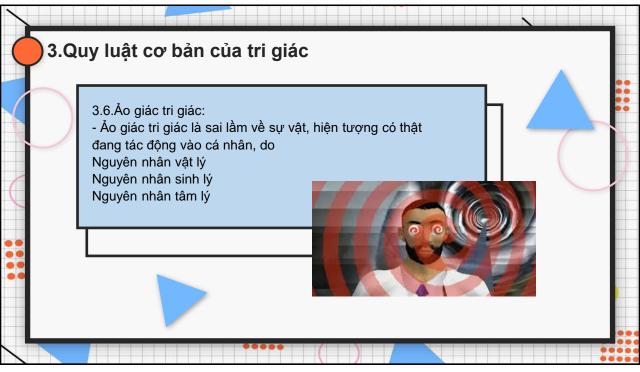


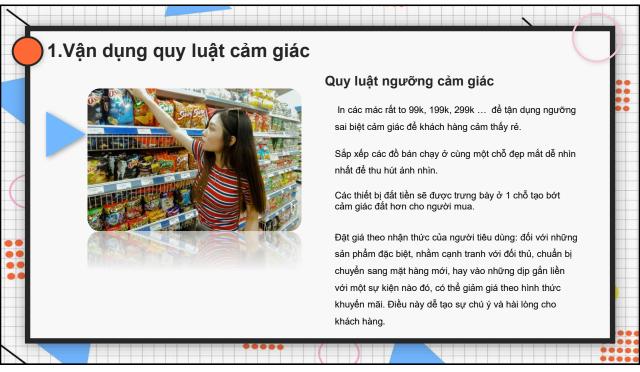












25

1.Quy luật cảm giác



Quy luật thích ứng

Sản phẩm nên thường xuyên thay đổi mẫu mã, hình thức quảng cáo nhằm hạn chế hiện tượng chai sạn trong cảm xúc

Một quảng cáo gửi đến khách hàng trong một thời gian dài, không có bất kỳ sự mới mẻ nào khiến người ta cảm thấy chán và có xu hướng tìm sản phẩm mới khác thay thế.

27

1.Quy luật cảm giác



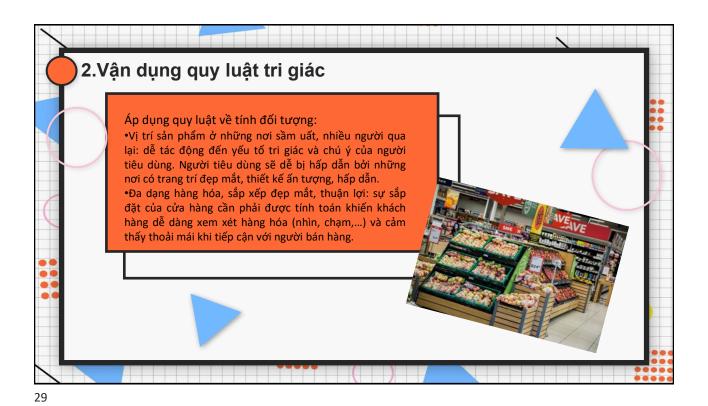
Quy luật tác động qua lại

Để hoa quả ở chính giữa hoặc gần lối đi kích thích khứu giác và thị giác, tạo hứng thú mua hàng.

Ở các quầy thu ngân thường để những mặt hàng bánh kẹo màu sắc rực rỡ rất bắt mắt để kích thích người mua.

Sử dụng hình ảnh người nổi tiếng là cách thức gây sự chú ý và thiện cảm với khách hàng

Thiết kế, trang trí màu sắc, hình dáng bao bì phải phù hợp với sản phẩm.







Vận dụng quy luật về tính ổn định

Sắp xếp các sản phẩm theo nguyên tắc hài hòa màu sắc theo
- Từ sáng đến tối
- Từ trái qua phải.





