

Le pouvoir de marketing

Anthony Gauthier

Shadi Jiha

Définition du sujet:

Le pouvoir de Marketing est les manières avec lesquelles les compagnies réussissent à obtenir notre attention (attirer notre cerveau) avec des effets particuliers grâce aux couleurs, figures, emplacement des produits en vendre, etc. Nous aurons pour objectif de vous présenter les différentes façons d'influencer les consommateurs lors de leurs achats. Vous découvrirez que plusieurs options sont à portée de l'industrie du marketing pour attirer, capter votre attention et vous influencer dans vos choix.

Par exemples:

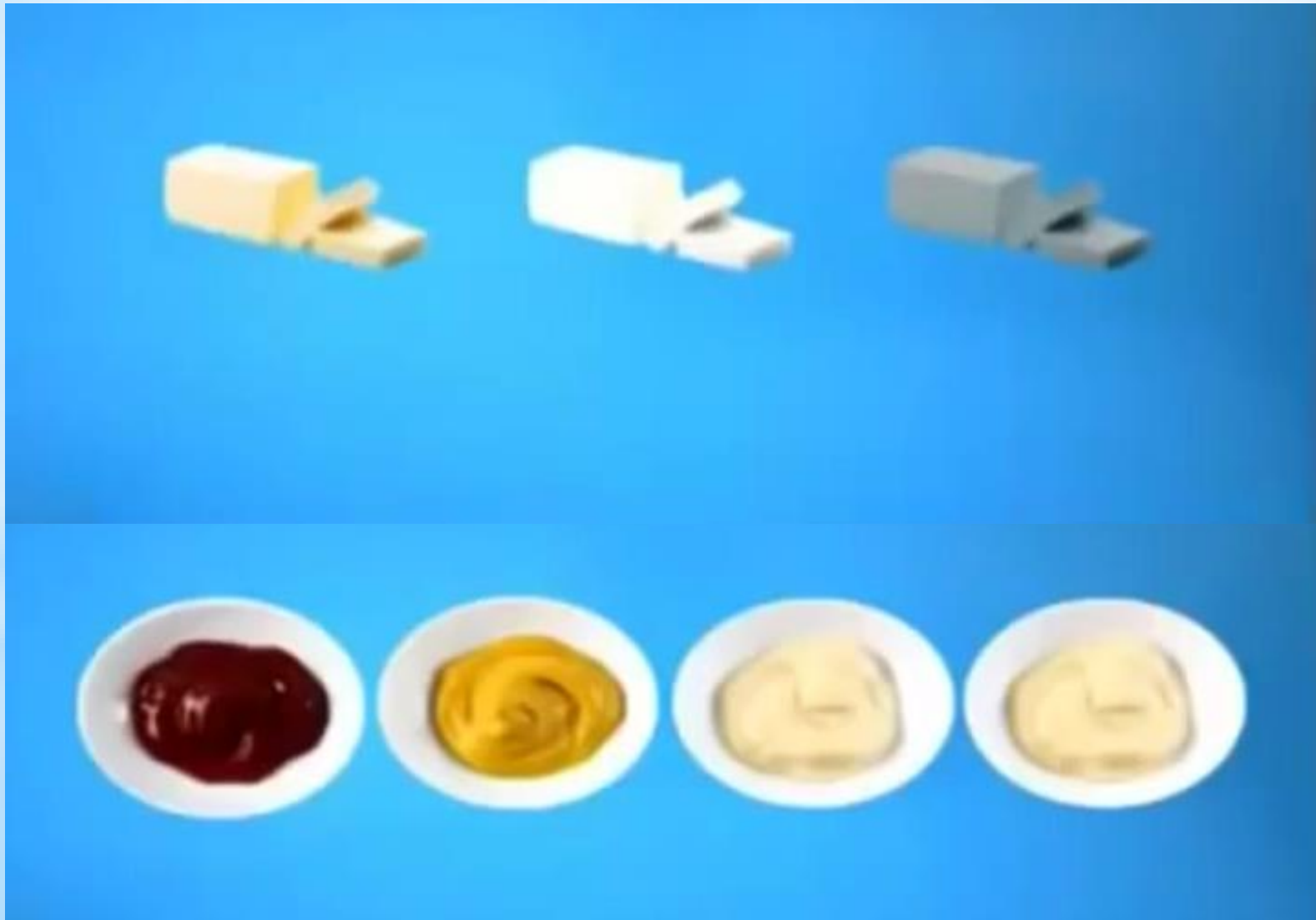
- * La couleur
- * La figure
- * Les Messages subliminaux
- * La musique.
- * L'emplacement
- * L'odeur

La couleur:

Les études faites sur notre cerveau ont prouvé que le cerveau humain est particulièrement attiré par les couleurs **Jaune** et **Rouge**, c'est pourquoi nous verrons ces couleurs dans les magasins, plus que les autres.



Beurre + moutarde



La figure

Les études ont prouvé que notre cerveau n'apprécie pas les figures inconnues ou irrégulières. Il préfère plutôt les formes plus simple comme des rectangles et des cercles. Nous remarquons ainsi que le type d'écriture (police, ...) a un rôle si important comme la figure. En fait, notre cerveau influence le police qui semble l'écriture de la main.

Les Messages subliminaux

Certains responsables en marketing ont réussi à insérer des images à travers des titres que seul notre subconscient perçoit (voir image ci-dessous). Ils existent d'autre façon par exemple des sons ou des images qui apparaissent et disparaissent très rapidement.



[Si nous observons attentivement entre le E et le X, nous verrons une flèche qui fait référence au transport et à la vitesse. (Impercevable à la première fois vue)].

Les Images

Les images ont un rôle très important. Nous remarquons que notre cerveau favorise les dessins qui représentent la nature, les animaux, les plantes, ... plutôt que les dessins de l'ordinateur .

A



B



C



La musique

Non seulement les images peuvent être utilisées dans le but de vendre le plus de produits possible, mais aussi la musique peut ainsi réagir. En fait, les vendeurs utilisent des musiques qui ont la même origine que les produits vendus. Par exemple, si on veut vendre du vin Français; on met la musique française et nous vendrons une quantité supérieure à celle du vin Allemand.

L'Emplacement

Comme vous le remarquerez, la plus part des épiceries utilisent une manière précise pour placer les produits. Par exemple, nous pouvons constater que les légumes et les fruits sont toujours à l'entrée, ceci donne un sentiment fraîcheur.

L'odeur

Comme vous le remarquerez, la plus part des épiceries utilisent une manière précise pour placer les produits. Par exemple, nous pouvons constater que les légumes et les fruits sont toujours à l'entrée, ceci donne un sentiment fraîcheur.

FIN