

# Лекция 4. Методы поиска творческих идей в рекламе

## Учебные вопросы:

1. Специальные техники рекламного конструирования.
2. Методы интенсификации творческого мышления в рекламе.

## Литература:

Ткаченко Н.В., Ткаченко О.Н. Креативная реклама. Технологии проектирования: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Реклама» М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 182-234 с.

Романов А.А., Васильев Г.А., Поляков В.А. Разработка рекламного продукта: учебное пособие. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. — 179-198 с.

# 1. Специальные техники рекламного конструирования

В настоящий момент в креативном процессе создания рекламы используются следующие техники (методики):

1. *трехуровневого позиционирования Росситера – Перси;*
2. *РАМ-проводника;*
3. *слома стереотипа;*
4. *юмористические приемы;*
5. *рекламные персонажи.*

**Рассмотрим их:**

# 1. Методика трехуровневого позиционирования Росситера – Перси:

**Рекламное позиционирование** — самостоятельное направление в общей теории позиционирования, определяющее оптимальный для определенной целевой аудитории способ подачи информации о ТМ.

## Позиционирование выполняется поэтапно:

- **макроуровень** — определяет место ТМ внутри соответствующей ей товарной категории, выбирает целевую аудиторию и подходящую мотивацию покупки;
- **мезоуровень** — выделяет «продающие» выгоды из комплекта имеющихся;
- **микроуровень** — определяет способ фокусирования на «продающих» выгодах.

## 2. Методика RAM-проводника:

В 1994 г. Дж.Р. Росситер и Л. Анг из Австралийской высшей школы менеджмента разработали *теорию RAM-проводника* («Remote Associative Matching», т.е. «отдаленное ассоциативное согласование»).

**Теория основывается на утверждении, что:**

- *Ключевую выгоду продукта эффективнее представлять опосредованно, чем заявлять о ней прямо.*
- *Символ, олицетворяющий основное рекламное послание, должен строиться по принципу наиболее отдаленного соответствия объекту рекламы.*
- *В рекламных обращениях необходимо присутствие ключа-подсказки (вербального, визуального), помогающего идентифицировать проводник, разгадать ассоциативную связь с основным сообщением.*

## Эффективный РАМ-проводник должен обладать следующими свойствами:

- *привлекать внимание: рефлексивное, селективное,*
- *точно распознаваться потребителем.*
- *восприниматься как не имеющий прямого отношения к рекламируемому продукту.*
- *точно ассоциироваться с целевой характеристикой после подсказки.*
- *не вызывать сильной ассоциации с характеристикой, несовместимой с целевой.*

## **Этапы поиска символа для РАМ-проводника:**

*1. Определение целевой выгоды (характеристики или эмоции) и построение ассоциативных рядов с ней по следующим видам: объекты, люди, животные, ситуации.*

*2. В качестве кандидатов на роль проводника выбираются ассоциации, имеющие наиболее отдаленное отношение к ТМ.*

*3. Обратная проверка проводника на точность ассоциаций с целевым признаком.*

*4. Разработка представления проводника.*

*5. Корректировка проводника.*

*6. Поиск ключа-подсказки.*

*7. Компоновка проводника, представление марки и ключа-подсказки в формате средства рекламы.*

### **3. Методика слома стереотипа:**

Предложена Жаном-Мари Дрю в 1982 г.

Технология составляет триединство *«стереотип, разрыв и видение»*. Чтобы создать успешную рекламу, необходимо выявить существующий стереотип и что-то противопоставить ему.

**Три этапа методики:**

*1. Зона стереотипов — наиболее трудоемкий этап, цель которого — найти шаблон, который можно эффектно сломать.*

Техника «источники стереотипов» («convention planets») — предлагает четыре направления поиска:

- *потребительские стереотипы — традиционное отношение аудитории к продукту;*
- *корпоративные стереотипы — видение компанией своей роли на рынке;*
- *маркетинговые стереотипы — шаблоны брендинговых мероприятий;*
- *коммуникативные стереотипы — шаблонные образы и методы в рекламе и продвижении.*

*2. Зона разрыва — ключ к созданию эффективной рекламы. Часто простая формулировка стереотипа позволяет оценить его разрывной потенциал, увидеть пути его разрушения.*

Специальная техника «лестница» («the Ladder») позволяет определить, на каком уровне отношений с потребителем находится ТМ, и выявить направления перехода:

- *1-я ступень (простейшая) — уровень простых ассоциаций с маркой;*
- *2-я ступень — марка воспринимается через какой-либо атрибут, ассоциируемый с основной выгодой ТМ;*
- *3-я ступень — марка приравнивается к выгоде (чаще всего рациональной);*
- *4-я ступень — бренд воспринимается как символ некоего стиля, образа жизни;*
- *5-я ступень (высшая) — марка реализует какую-то роль в обществе.*



*3. Зона видения — представление новой творческой стратегии ТМ. Разрыв очень часто требует изменения всей стратегии компании, а в некоторых случаях и всей ее философии.*

**Для этого технология «Разрыва» предлагает:**

*1. Интервьюировать представителей компании, изучить: планы по развитию; внутреннее представление компанией своей роли на рынке; прогнозирование тенденций на товарном сегменте.*

*2. Провести фокус группы с клиентами по поиску нового видения, приемом подбора символической аналогии «маяка», дать ответ на вопрос: «Какой сигнал посылает "маяк" данной ТМ?».*

*3. Задействовать инструменты организации творческого потенциала: сбор нужной информации с помощью сети Интернет и прочих СМИ, наблюдений. Поиск актуальных тем, имеющих какое-нибудь отношение к ТМ.*

#### **4. Юмористические приемы:**

**Юмор в рекламе** — способ эффективно привлечь внимание и нарушить отрицательный настрой целевой аудитории, позволяя рекламному посланию проникать в сознание.

**Юмористические приемы в рекламе можно классифицировать в трех направлениях:**

- **эмоциональное** — нарастающее смысловое напряжение достигает максимума и затем происходит разрядка;
- **межличностное** — юмор воспринимается как показатель единения с другими людьми (в широком социальном контексте) либо в отдельных случаях как показатель превосходства;
- **познавательное** — восприятие неконгруэнтных (несовпадающих) элементов сообщения и затем осознание смысла.

## **Основные примы создания смешной рекламы:**

- ***Нарушение прогноза.** Суть приема — неожиданность, непредсказуемость второй части по отношению к первой.*
- ***Пародия.** Суть приема — берем чужую форму и наполняем ее своим содержанием. Причем форма остается узнаваемой.*
- ***Перевод внимания на другой смысловой акцент.** Суть приема — концентрация внимания читателя не на той детали, на которую он сам обратил бы внимание.*
- ***Абсурд.** Суть приема — смешно, потому что глупо.*
- ***Использование многозначных слов.***
- ***Карикатура** — нарочитое создание некой двусмысленности, когда две различные системы (образы или понятия) объединяются по какому-либо признаку в одну.*

## **Правила создания юмористической рекламы:**

- *Различайте юмор и шутку.*
- *Обращайтесь к человеческому опыту, используйте повседневные комические ситуации.*
- *Юмор должен иметь отношение к рекламируемому товару.*
- *Не преуменьшайте интеллектуальные способности потребителей.*
- *Избегайте шуток, которые могут оскорбить кого-либо.*
- *Обыгрывайте рекламируемый товар, но не насмехайтесь над ним.*
- *Юмор должен соответствовать целевой аудитории.*

## **5. Рекламные персонажи:**

*Личные качества персонажа всегда переносятся на образ рекламируемой марки и положительно влияют на отношение к продукту.*

### **Ситуации, когда следует приглашать ведущего рекламного обращения:**

- *когда один или более эффектов коммуникации требуют «усиления»;*
- *для продуктов высокововлеченного выбора — если известно, что целевая аудитория страдает от «информационной перегрузки»*

## **В идеале персонаж должен:**

- *иметь черты, схожие с целевой аудиторией.*
- *обладать неагрессивным стилем.*
- *иметь достижения, отражающие стремления целевой аудитории.*
- *быть воплощением продвигаемых ценностей;*

## **Героями рекламы могут выступать:**

- *знаменитости;*
- *эксперты;*
- *безымянные ведущие (т.е. «голос за кадром»);*
- *типичные представители целевой;*
- *фантазийные персонажи.*

## 2. Методы интенсификации творческого мышления в рекламе

Направлены на изменение обычного описания ситуации в пользу нового, в котором может быть скрыто решение. Чаще всего в рекламной практике применяют:

1. *мозговой штурм;*
2. *корабельный совет;*
3. *метод фокальных объектов;*
4. *анalogии (синектика);*
5. *оператор РВС (размер, время, стоимость);*
6. *конференция идей;*
7. *метод маленьких человечков;*
8. *метод гирлянд ассоциаций и метафор;*
9. *метод контрольных вопросов;*
10. *морфологический анализ Ф. Цвикки.*

**Рассмотрим их:**

# 1. Мозговой штурм:

Предложен Алексом Осборном (США) в 40-х годах XX в.

*Коллективный метод поиска идей, заключающийся в разделении участников на критиков и "генераторов", а также разделение процесса генерации и критики идей во времени.*

## **Основные принципы проведения:**

- 1. коллективный поиск идей стимулирует индивидуальный творческий потенциал каждого участника;*
- 2. ориентация всех участников на выработку максимального количества разнообразных идей;*
- 3. разделение процессов генерации и критики во времени и участников соответственно на генераторов и критиков;*
- 4. создание благоприятных условий для преодоления психологической инерции и боязни;*
- 5. в процессе генерирования высказываемые идеи развиваются и модифицируются далекими ассоциациями и аналогиями;*
- 6. руководство процессом генерирования идей берет на себя модератор.*



## **2. Корабельный совет:**

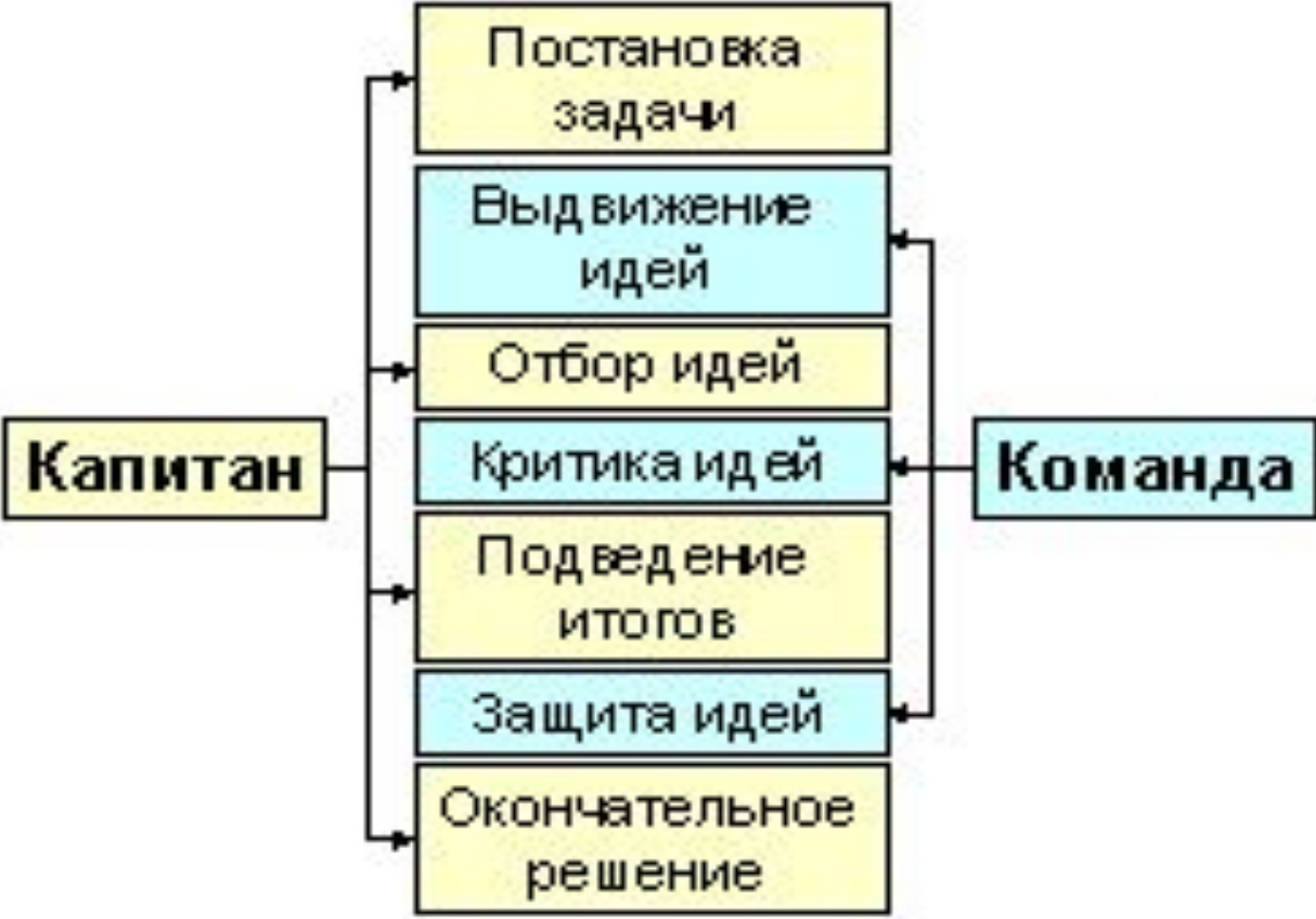
Авторы метода — В. Тильде, К.Д. Штарке (ГДР) 1970г.

*Другое название «совещание пиратов» — предполагает совещание с установленной очередностью выступлений от "юнги" до "капитана": от младшего к старшему., созываемое руководителем для решения проблемы в условиях дефицита информации и времени.*

### **Правила проведения совещания:**

- *Высказываться по проблеме должны все.*
- *Порядок выступлений – от "юнги " до "капитана ", от младшего к старшему.*
- *Вопросы задает только "капитан".*
- *Критиковать идеи и защищать их только после команды "капитана".*
- *Критиковать, а затем и защищать отобранные идеи должны все.*
- *Итог работы подводит "капитан"*

# Схема проведения корабельного совета:



### **3. Метод фокальных объектов:**

Автор метода Ф. Кунце (Германия), 1926 г.

*Другие названия: Метод каталога, Метод случайных объектов. Предполагает перенесение признаков случайно выбранных объектов на совершенствуемый объект. Возникшие необычные сочетания стараются развить путем свободных ассоциаций.*

#### **Технология проведения:**

- *выбирается объект (прототип), подлежащий усовершенствованию (сама ТМ или тема ее рекламной коммуникации);*
- *выбираются 3—4 случайных объекта (открыв наугад книгу, вспомнив актуальные премьеры в кино и т.п.);*
- *для каждого из случайных объектов выписывают несколько характерных признаков (свойств);*
- *полученные признаки переносят на прототип (фокальный объект), таким образом получают новые сочетания;*
- *новые сочетания можно развивать путем свободных ассоциаций. При этом все интересные идеи должны фиксироваться;*
- *новые идеи оцениваются, из них отбираются наиболее эффективные (или удобные) с точки зрения реализации.*

#### **4. Аналогии (синектика):**

Автор — У. Гордон (США), 1952 г.

*Особая форма поиска новых идей посредством построения аналогий. Аналогия считается одним из самых универсальных эвристических приемов для решения творческих задач.*

#### **Виды аналогий между объектами (явлениями, процессами):**

- *материальная;*
- *символическая (графическая);*
- *словесная (аллегория, метафора, метонимия, синекдоха, синоним и др.);*
- *прямая или отдаленная;*
- *аналогия по форме, структуре, функциям объекта и др.*

## **В рекламе применяется:**

- *прямая аналогия, осуществляется поиск решений аналогичных задач, бизнес-идей, примеров сходных процессов в других областях знаний с дальнейшей адаптацией этих решений к собственной задаче;*
- *личная аналогия предлагает представить себя рекламируемым продуктом и попытаться рассуждать о «своих» ощущениях и новых решениях рекламной коммуникации;*
- *символическая аналогия, при формулировании задачи пользуются образами, сравнениями и метафорами, отражающими ее суть;*
- *фантастическая аналогия предлагает строить тему рекламной коммуникации марки с помощью фантастических образов или ситуаций.*

## **5. Оператор РВС (размер, время, стоимость):**

*Суть метода состоит в том, чтобы мысленно изменить параметры (размер, нахождение во времени, стоимость) рекламируемой марки. Это позволяет взглянуть на продукт по-новому, увидеть ранее не замечаемые свойства и возможности объекта.*

### **Правила метода:**

- у каждого объекта несколько основных размеров. Необязательно изменять все размеры;*
- после того как найдена новая идея, надо вернуться к исходным размерам и изменить эту идею так, чтобы она годилась и при нормальных свойствах объекта;*
- оператор РВС резко меняет привычное представление об объекте. Он ведет к фантастическим, бредовым идеям — не стоит их исключать;*
- мысленные операции нужно вести спокойно, приглядываясь ко всему новому и неожиданному.*

## Технология проведения:

- *мысленно уменьшаем размеры объекта от настоящей величины до 0. Как теперь изменится «поведение» марки на рынке?*
- *мысленно увеличиваем размеры объекта от настоящей величины до бесконечности. Что теперь происходит с маркой?*
- *мысленно уменьшаем (увеличиваем) продолжительность использования продукта от настоящей величины до логически целесообразной максимальной величины. Как теперь решается оформление ТМ?*
- *мысленно переносим ТМ во времени от дня сегодняшнего до наиболее интересной для нас эпохи. Представляем себе антураж появления марки в то время, ее оформление и т.д.;*
- *мысленно снижаем стоимость марки (или ее доставки до конечного потребителя, или затрат на ее продажу) от заданной величины до 0. Как теперь решается задача продажи марки?*
- *мысленно повышаем стоимость объекта от заданной величины до бесконечности. Как теперь эффективно продавать ТМ?*

## **6. Конференция идей:**

Авторы метода — В. Гильде, К.Д. Штарке (1970).

*«творческое совещание», «круглый стол»)* — хорошо подготовленное совещание, предназначенное для сбора идей по определенной тематике.

### **План действий:**

- 1. этап (подготовка):* подбор участников; предварительный анализ маркетинговых данных; четкое формулирование проблемы и представление ее в форме, наиболее удобной для участников; предварительная проработка рассматриваемых вопросов;
- 2. этап (проведение конференции):* ознакомление участников с правилами совместной работы; все выдвинутые идеи фиксируются; дискуссии пресекаются; поддержка оригинальных идей;
- 3. этап (подведение итогов):* после окончания конференции каждый участник дорабатывает полученные идеи (вычеркивать ничего нельзя, можно только добавить); оценка и ранжирование результатов; разработка рекомендаций.



## **Председатель совещания должен помнить о следующем:**

- 1. участие каждого в поиске идей равно необходимо;*
- 2. неконструктивная критика и насмешки тормозят выдвижение идей;*
- 3. хорошо сформулированная проблема — полпути к успеху;*
- 4. через 20 мин участники конференции устают;*
- 5. споры и дискуссии недопустимы;*
- 6. решение проблемы — это работа, для выполнения которой полезно применять специальные методы;*
- 7. в потоке идей не должно возникать пауз;*
- 8. группа является коллективным автором всех предложений.*

## **Каждый участник должен знать и понимать следующее:**

- 1. он необходим на данном совещании;*
- 2. он не несет никакой ответственности за выбор лучшего решения;*
- 3. он не будет внедрять предложения;*
- 4. все идеи будут внимательно изучены специалистами и экспертами;*
- 5. он имеет одинаковые права со всеми;*
- 6. за время конференции он должен предложить как можно больше разнообразных идей;*

## **7. Метод маленьких человечков:**

Метод предполагает дробление проблемной ситуации на множество «маленьких человечков».

### **Техника применения метода:**

- 1. необходимо выделить часть объекта, которая не может выполнять требования задачи, и представить эту часть в виде маленьких человечков;*
- 2. разделить человечков на группы, действующие (перемещающиеся) по условиям задачи;*
- 3. полученную модель надо рассмотреть и перестроить так, чтобы выполнялись конфликтующие действия.*

## **8. Метод гирлянд ассоциаций и метафор:**

*эвристический метод творчества, представляющий собой развитие метода фокальных объектов.*

**Включает следующие процедуры:**

- 1. определение синонимов объекта, в результате образуется гирлянда синонимов (напр., стол-бюро-парта-...);*
- 2. выбор случайных существительных, при помощи которых генерируется гирлянда случайных существительных (напр., карандаш-стул-...);*
- 3. комбинирование всех элементов гирлянды синонимов с каждым элементом гирлянды случайных существительных. (напр., стол как карандаш-стол в виде стула);*
- 4. составление списка признаков в виде прилагательных для каждого элемента гирлянды случайных существительных (п.2). Эти списки являются гирляндами признаков (напр., карандаш: деревянный-автоматический-...; стул:...);*

*5. комбинирование элементов гирлянды синонимов с элементами гирлянд признаков, в результате чего могут появиться идеи для решения проблемы (напр., стол - деревянный (в виде дерева); автоматический (автоматическое увеличение);...);*

*6. генерирование гирлянд свободных ассоциаций.*

*7. комбинирование элементов гирлянды синонимов с элементами гирлянд свободных ассоциаций, в результате чего появляются новые идеи решения проблемы;*

*8. оценка необходимости продолжения ассоциаций, основанная на анализе всех полученных в пп. 1-7 идей и определении их достаточности;*

*9. оценка и выбор рациональных идей;*

*10. выбор оптимального варианта. Этап, выполняемый при помощи некоторого метода оптимизации, напр., экспертных оценок.*

## 9. Метод контрольных вопросов:

Метод основан на положении о том, что наводящие вопросы могут подвести к решению задачи.

### Пример списка контрольных вопросов:

1. *Какова основная выгода товара (услуги)?*
2. *Что представляет собой идеальный продукт (в соответствующей товарной категории)?*
3. *Какие функции выполняет данная ТМ, нельзя ли часть из них сократить (изменить)?*
4. *Как иначе можно выполнить основную функцию марки?*
5. *В какой другой области (товарной категории) наилучшим образом реализуется соответствующая выгода и нельзя ли позаимствовать такое решение?*
6. *Можно ли разделить товар (услугу) на части? Можно ли отделить слабое звено? Можно ли объединить несколько элементов?*
7. *Можно ли неподвижные элементы (упаковки, рекламы) сделать подвижными, и наоборот?*
8. *Как сократить путь доставки товара к конечному производителю?*
9. *Каким образом представить имеющиеся недостатки как достоинства марки?*
10. *Какие дополнительные функции может выполнять данный товар?*

## 10. Морфологический анализ Ф. Цвикки:

Основан на построении таблицы, в которой перечисляются все основные элементы, составляющие. Это необходимо упорядочение процесса рассмотрения различных вариантов решения самой марки или ее коммуникации.

### **Включает следующие последовательные этапы:**

- *выбрав ТМ для совершенствования, составляем список основных характеристик или частей марки;*
- *для каждой характеристики или части перечисляем возможные варианты исполнения или представления;*
- *выбираем наиболее интересные сочетания возможных исполнений (представлений) всех частей марки.*