

Il successo è nelle tue mani



Rivoluzioniamo un po' i ruoli. **Idea nata tempo addietro** e maturata dopo un commento all'ultimo articolo di questa rubrica ("[To be or not to be stupid](#)") edito su YIW. Cito: "[...]la bellezza del marketing è proprio questa secondo me; non conta cosa si fa o come la si fa.. ma **conta solo il riscontro che da' il pubblico**".

Esagerazione o no, stupidaggine o no, tagliente o no, in sintesi: se sarà efficace o meno, una pubblicità non è **mai giudicabile a priori** ma sempre e solo a posteriori, sempre e solo basandosi sul riscontro del pubblico che determina, secondo la propria sensibilità, **il successo** o meno di una campagna pubblicitaria e quindi, in buona parte, del prodotto che viene reclamizzato. Ogni pubblicità innovativa diviene così "**esploratrice del mercato**", ed in base al consenso o meno che genererà tra il pubblico, potrebbe creare o scongiurare un filone di pubblicità simili che concorrenti o aziende di settore diverso **potranno ricalcare** confortate dai risultati ottenuti dalla pubblicità "capostipite".

Così si spiega il diffondersi di volti noti per reclamizzare questo o quell'altro prodotto piuttosto che il diffondersi di pubblicità con story board sempre più arzigogolate, **simili addirittura a fiction** tanto da prevedere più e più puntate con nuove storie ma stessa ambientazione e personaggi.

Ma cosa piace, **cos'ha successo?** Non possiamo che chiederlo a chi lo determina (sempre a ragione), ovvero a te., ma anche a noi, insomma, a tutti coloro i quali vengono investiti dal messaggio pubblicitario.

Tre prodotti, diverse tipologie di reclamizzarli, osservale e poi dicci **quale ti ha convinto di più** per ogni singolo prodotto, compilando [questo semplice sondaggio](#).

Fatto ciò, nel prossimo articolo, ti sveleremo cosa c'è dietro, i **segreti del successo**, e le magie dei pubblicitari.

Profilattici

Hansaplast

Durex

Trust

Trojan

Basandoti solo su quanto visto nelle pubblicità, al di fuori di quelle che possono essere le tue abitudini commerciali, quale prodotto acquisteresti?

Birre

Tuborg

Amstel

Troegs

Moretti

Heneiken

Basandoti solo su quanto visto nelle pubblicità, al di fuori di quelle che possono essere le tue abitudini commerciali, quale prodotto acquisteresti?

Servizi di telefonia

Vodafone

Telecom

Infostrada

Fastweb

Basandoti solo su quanto visto nelle pubblicità, al di fuori di quelle che possono essere le tue abitudini commerciali, quale prodotto acquisteresti?

Adesso, se vuoi, [compila il sondaggio](#): nel prossimo articolo analizzeremo i retroscena di queste campagne pubblicitarie.