

Jaký je recept na úspěšnou reklamu?

Zjišťovali jsme, jaké společně znaky měly příznivě hodnocené kampaně v posledních pěti letech. Čechy nemusíte rozesmávat, ale musíte je bavit

V Ipsosu Connect, zabývajícím se výzkumy značky a reklamy, jsme si položili otázku, co dělá kampaně úspěšnými. V databázi více než dvou stovek reklam testovacích na českém trhu v posledních pětiletých jsme proto hledali ingredience, které marketérům pomohou vytvořit reklamu, jež zasáhne relevantní publikum a bude schopná podporit značku na trhu.

Jak může reklama získat pozornost spotřebitele? Měla by být zábavná. To neznamená, že musíme komunikaci diváka i rozesmát, ale měli bychom ho vyprávěným příběhem bavit natolik, aby se na naší reklamě díval rád, aby mu její sdělení přineslo zajímavé a v ideálním případě v něm vytváralo pozitivní emoce.

VĚROHODNÁ, RELEVANTNÍ, JEDINEČNÁ

Další ingredience pro zaújetí diváka je jedinečnost reklamy, at už jde o komunikované sdělení jako takové nebo o samotný styl komunikace. A do třetíčce, reklama a to, co chceme říci, by se mělo shodovat s pocity lidí a naplňovat jejich očekávání od značky.

K tomu, aby reklama vytvárala opravdový zájem o značku, je však potřeba ještě něco více: doručit divákům důležité sdělení nebo novou informaci o značce či produkту. Sdělení musí být věrohodné a zároveň má být komunikováno způsobem, jaký je pro značku, ale i pro spotřebitele relevantní.

Je zřejmé, že univerzální receptor na úspěšnou reklamu neexistuje. Michal Štěpánek, ředitel Ipsos Connect, k tomu dodává: „Jak už říkal David Ogilvy, nejlepší reklamy, ale i ty nejhorské, porušují pravidla. Proto je důležité reklamy testovat, abychom se vymnuli nepříjemným překvapením.“ [M](#)

V případě dotazů prosím, příste na adresu: veronika.hypsova@ipsos.com.
Zdroj: Ipsos, data base výsledků ze 150 pre-testů reklam v České republice, 2012-2017.



Grilování: u žen raději veprůvě Jen 19 percent lidí nikdy v létě negrili. Ten zbytek už hledá suroviny v supermarketu

Léto a grilování k sobě neodmyslitelně patří. Ale spoušť občas si takto upravené jídlo dopřává 81 procent internetové populace. Oblíbenější je letní grilování mezi mladými lidmi do 29 let, obyvateli menších obcí a vícečlennými domácnostmi. Nejčastějšími místy jsou vlastní zahrada, dále u přátele, rodiny či u známých nebo na chalupě. Grilování na balkoně či na grilovacích místech v parcích je méně obvyklé. Nikdy negrili 19 procent dotazaných, a to především proto, že nemají k dispozici vhodný prostor - zejména lidé z větších měst, bydlící v bytě.

Pro venkovní grilování je preferován klasický gril na dřívěné uhlí nebo dřevo (61 procent), plynový nebo elektrický gril se využívají méně. Suroviny se nakupují nejčastěji v supermarketu a běžném obchodě s potravinami (69 procent) nebo přímo u řezníka (31 procent), někdy i od lokálních dodavatelů (18 procent) nebo na farmářských trzích (pět procent). Nejoblibějšíím masem pro grilování je kuřecí (29 procent) a veprůvě (tovněž 29 procent). Zatímco ženy upřednostňují na grillu připravené kuřecí maso, sýry a zeleninu, muži mají raději veprůvě maso a uzeniny. Marinádu si převážně připravujeme domácí (76 procent grilujících), nákup už naloženého masa je méně častý.

Sletním grilováním si spojujeme především příjemnou atmosféru, společnost přátel a rodiny, dobré jídlo, chuť a vůni masa, klid a pohoda, zábava a příjemné letní počasí. [M](#)

76 %
grilujících si
marinádu chystá
doma

29 %
kupuje maso
na grilování
veprůvě
19 %
lidí doma vůbec
negrili

Nejdůležitější atributy pro zásah reklamy

(čím vyšší číslo, tím silnější vliv)