

# ЭМОЦИИ ИЛИ ЦИФРЫ? КАК БАЛАНСИРОВАТЬ ПРАВИЛЬНО





Современный маркетинг  
всё чаще работает не  
для людей — а для  
отчётов.



Доля non-digital в  
медиамиксе снижается:

27% - ТВ

7% - ООН

6% - INDOOR

6% - RADIO

1% - ИНОЕ

# КАК МЫ К ЭТОМУ ПРИШЛИ: КУЛЬТ ЦИФРОВЫХ ЦИФР

01

digital измерим

02

digital быстр

03

digital о хорошо выглядит в презентациях

04

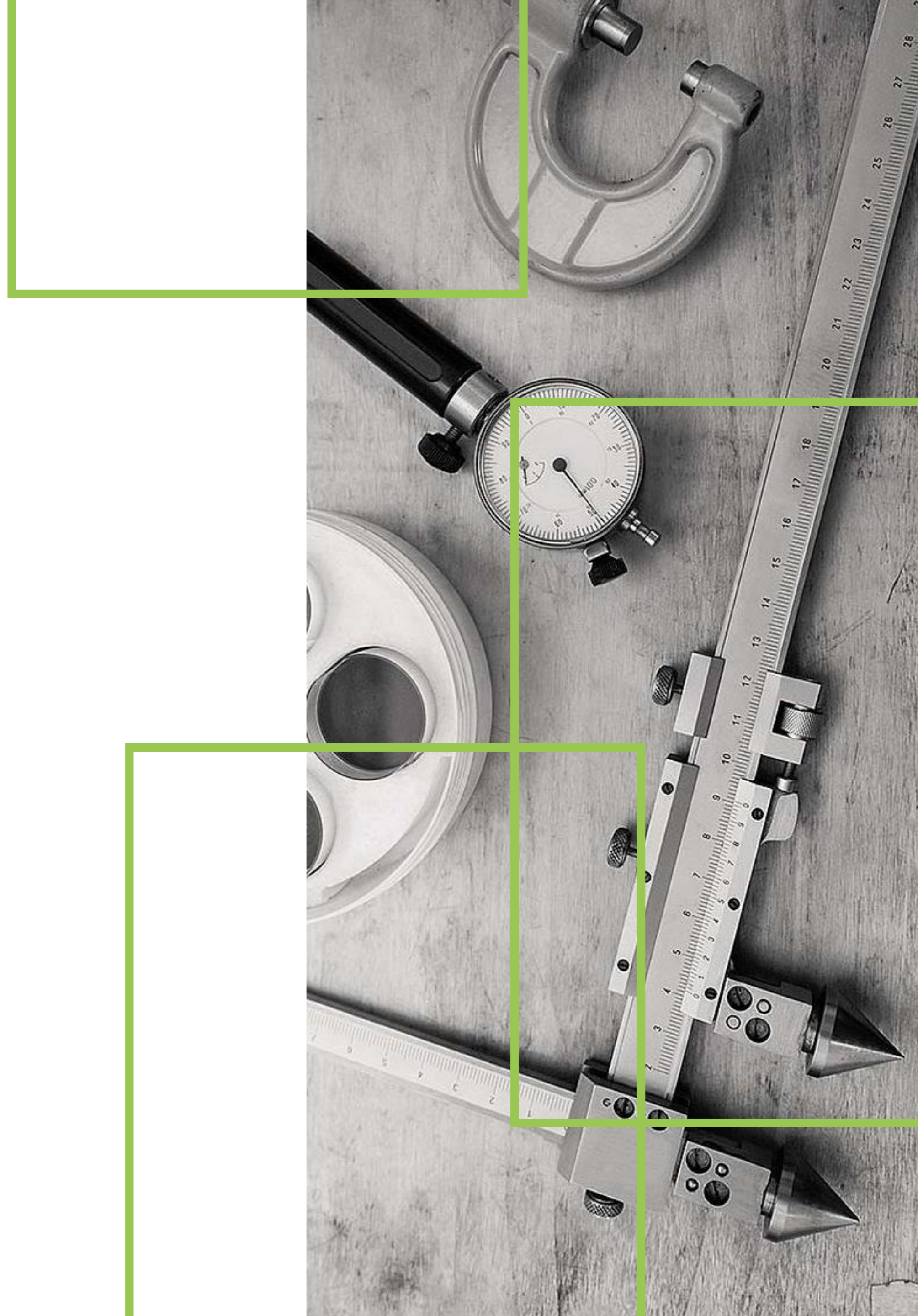
можно объяснить бюджет

05

можно защититься от критики

НО ЕСТЬ  
ПРОБЛЕМА:  
**МЫ ИЗМЕРЯЕМ  
НЕ ВЛИЯНИЕ, А  
РЕАКЦИЮ  
ИНТЕРФЕЙСА.**

Клик — не равно доверие.  
Показ — не равно внимание.  
Конверсия — не равно любовь к  
бренду.



**ОНЛАЙН-МЕТРИКИ ОТЛИЧНО ОТВЕЧАЮТ  
НА ВОПРОС «ЧТО ПРОИЗОШЛО», НО ПОЧТИ  
НЕ ОТВЕЧАЮТ НА ВОПРОС «ПОЧЕМУ  
ЧЕЛОВЕК СДЕЛАЛ ВЫБОР».**

А ВЫБОР — ПОЧТИ ВСЕГДА ЭМОЦИОНАЛЕН.



Главный перекоп последних лет:  
**Маркетинг стал слишком интернет-центричным.**

Мы перестали думать «что человек почувствует» и начали думать «что покажет дашборд».

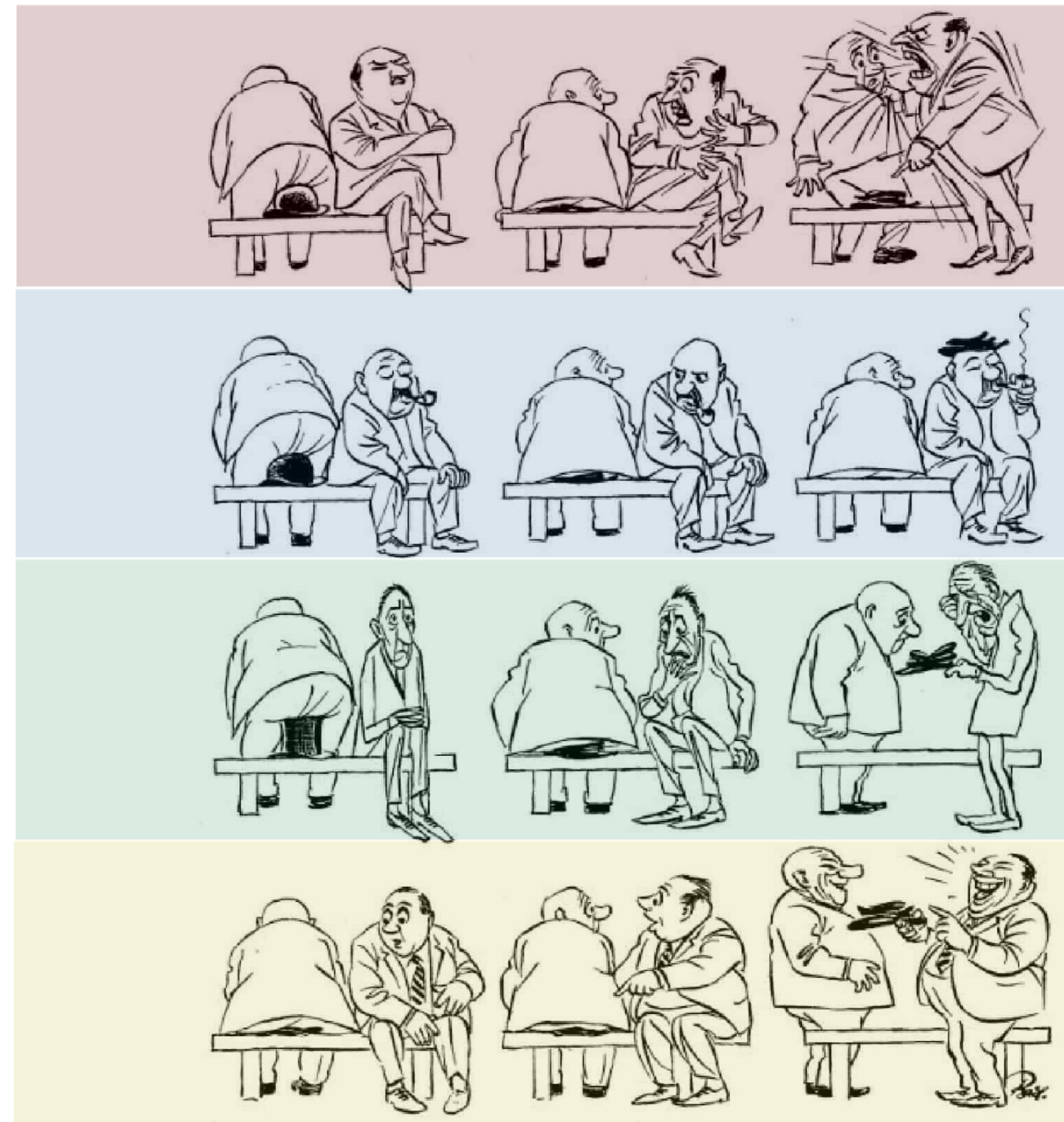
**Цифры ≠ влияние**

**ВАЖНО: Я – НЕ «АНТИ-ДИДЖИТАЛЩИК».**

**ПРОБЛЕМА НЕ В ЦИФРАХ.**

**ПРОБЛЕМА — В ИХ МОНОПОЛИИ НА  
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ.**

Херлуф Бидstrup.  
Карикатура  
«Четыре темперамента»  
Дания, 1963



**РАЗНИЦА** МЕЖДУ ПСИХОТИПАМИ ДЛЯ  
МАРКЕТИНГА ЛИШЬ **В ТОМ, СКОЛЬКО**  
**ВРЕМЕНИ** НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ, ЧТОБЫ  
ОБЪЯСНИТЬ СЕБЕ **РАЦИОНАЛЬНОСТЬ**  
СВОЕЙ **ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ** ПОКУПКИ.



# КОГДА ЛЮДИ ПЛАТЯТ НЕ ЗА ПРОДУКТ, А ЗА ЧУВСТВО

Люди переплачивают не за характеристики, а за:

- ощущение статуса
- уверенность в себе
- чувство «я сделал правильный выбор»



02

**ЗА ТО, КЕМ ОНИ  
СТАНОВЯТСЯ**



01

**ЗА ТО, ЧТО ОНИ  
ЧУВСТВУЮТ**

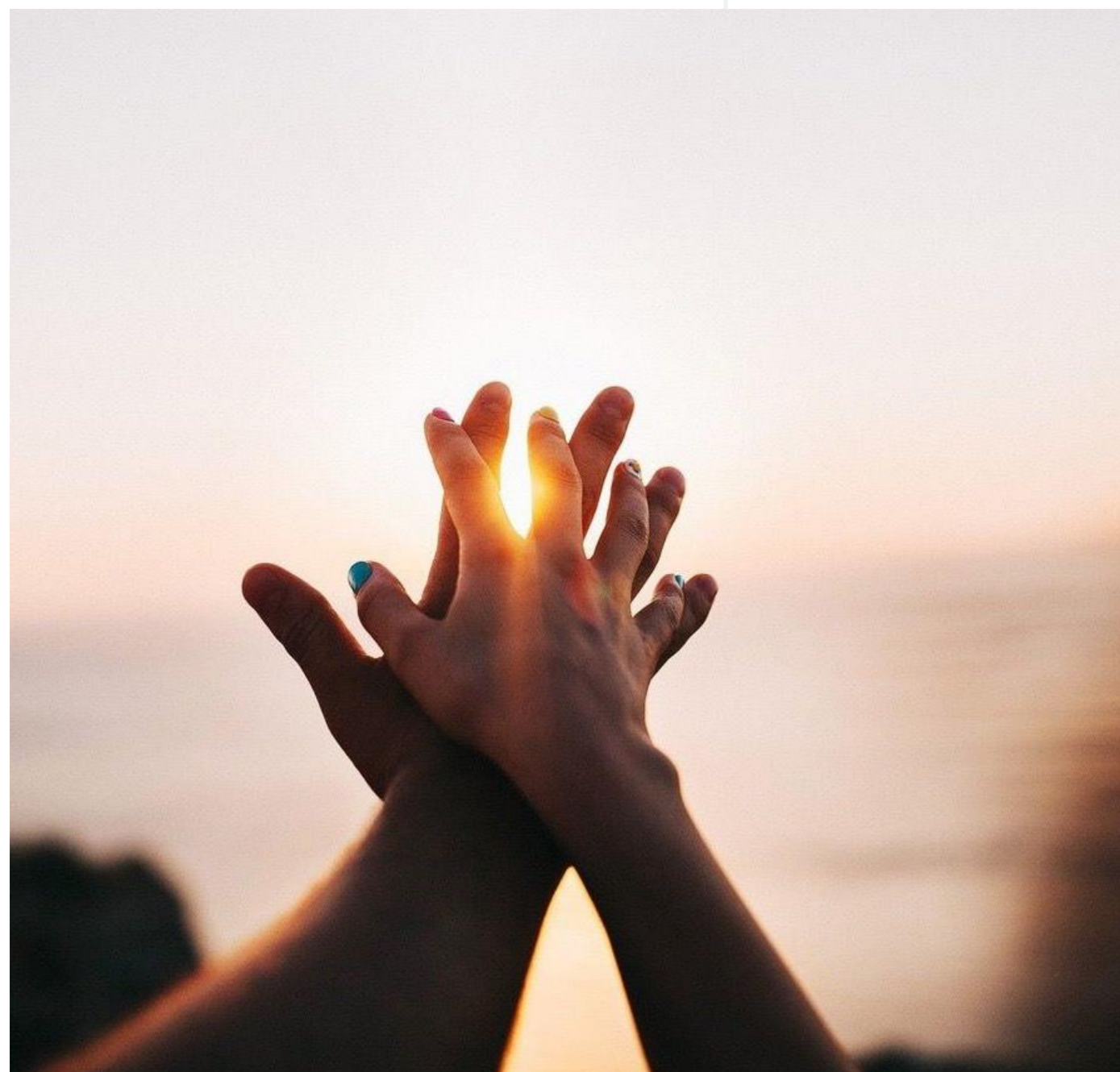


03

**ЗА ТО, ЧТО  
ОСТАЕТСЯ С НИМИ  
ПОСЛЕ ПОКУПКИ**

**ЭМОЦИИ ТЕСНО СВЯЗАНЫ С  
ФИЗИЧЕСКИМ МИРОМ.**

НАСТОЯЩИЕ  
ЭМОЦИИ МЫ  
ПОЛУЧАЕМ В  
ОФФЛАЙНЕ



LADYHAWKE

НЕМНОГО  
ЛИЧНОГО



my delirium



**ОФФЛАЙН  
ВЫСТУПАЕТ  
ПРОВОДНИКОМ В  
ОНЛАЙН**



**ОФФЛАЙН СОЗДАЕТ  
ДОВЕРИЕ, КОТОРОЕ  
ОНЛАЙН ПОТОМ  
КОНВЕРТИРУЕТ**



**ОФФЛАЙН НЕ  
НАВЯЗЫВАЕТСЯ, А  
ДОПОЛНЯЕТ  
РЕАЛЬНОСТЬ**



**ПРИ ЭТОМ  
ОФФЛАЙН НЕЛЬЗЯ  
ПЕРЕКЛЮЧИТЬ ИЛИ  
ЗАБЛОКИРОВАТЬ**



**Цифры** делают маркетинг **эффективным**  
**Эмоции** делают его **нужным**

**Оффлайн** не конкурирует с **онлайном**.  
**Он** делает **онлайн** **сильнее, дешевле и**  
**человечнее.**



$$1 + 1 > 2$$

**МЫ НАУЧИЛИСЬ ИДЕАЛЬНО ОБЩАТЬСЯ  
С АЛГОРИТМАМИ/ОТЧЕТАМИ/ЦИФРАМИ.  
ПОРА СНОВА НАУЧИТЬСЯ ГОВОРИТЬ С  
ЛЮДЬМИ.**

# СПАСИБО



ООО "Хайпер Адвертайзинг"  
РБ, 220004, г. Минск,  
ул. Сухая, д. 4 оф. 117  
+375 (44) 730 78 47  
info@hkpi.by

