

Дискуссия Гильдии Маркетологов:

**"Могут ли маркетологи повлиять
на цвет жизни?"**

Николас Коро

**«РАЗНОЦВЕТНЫЕ ЭМОЦИИ
МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ»**

10 минут....

***...о чем говорить за столь короткое
время?***

Про то, что в физическом плане цвета не существует?

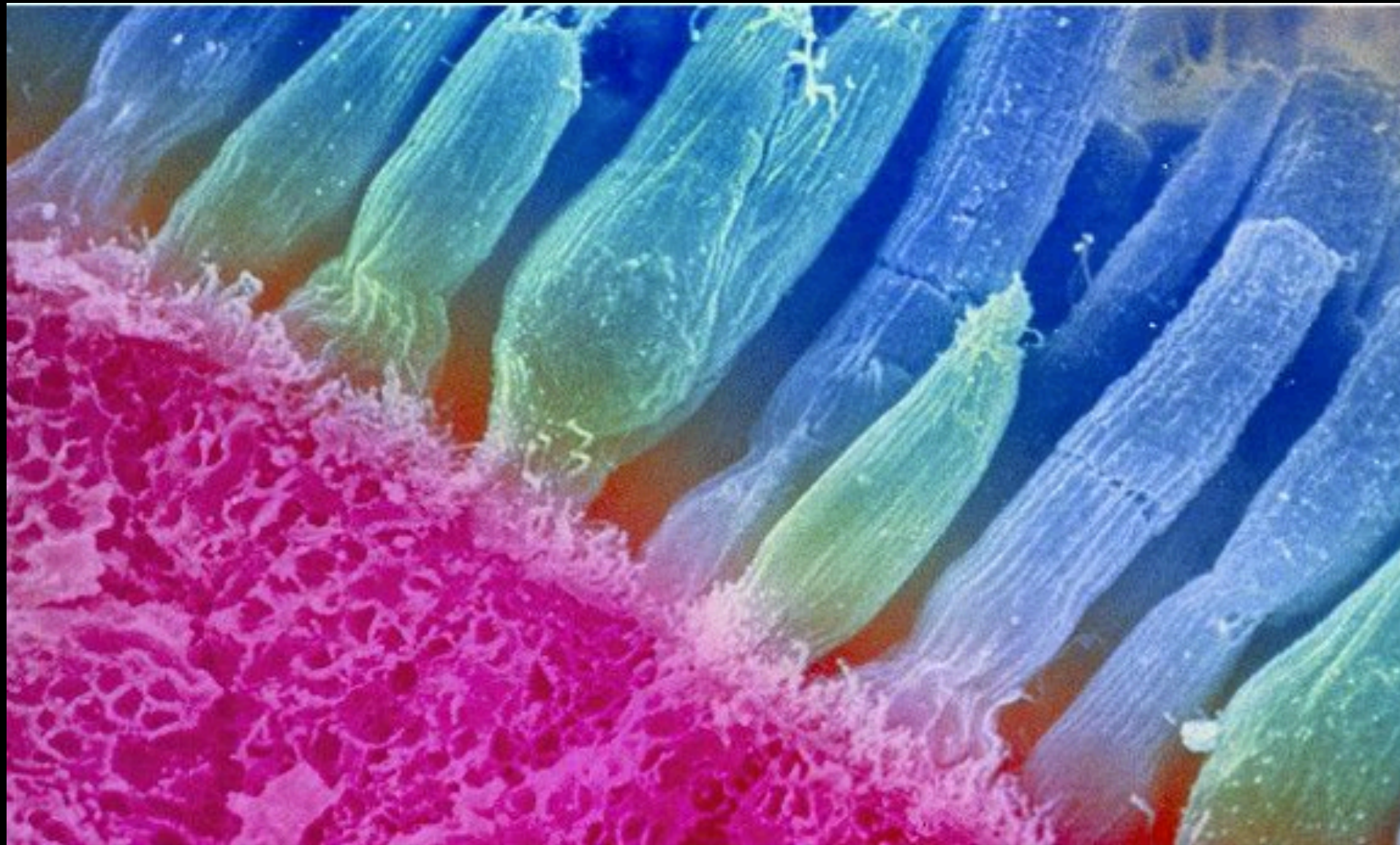


Глаз воспринимает цвет, а в мозге начинается процесс, отзывающийся в нервной системе. Зрительные рецепторы человека чувствительны к красному, зеленому и синему оттенкам.

С физической точки зрения, цвета не существует. Цветное зрение - это не что иное, как способность различать волновые спектры света. Все остальное - фантазия нашего мозга и особенности психологического восприятия.

Про физиологию восприятия цвета? Про ПАЛОЧКИ и КОЛБОЧКИ?

Колбочки – это группа фоторецепторов на сетчатке глаза, преобразующая световое раздражение в нервное. Или, говоря проще, колбочки преобразуют свет в электрические импульсы, которые по зрительному нерву поступают в мозг.



Колбочки отвечают за цветовосприятие, а палочки помогают нам видеть оттенки серого цвета при низком освещении

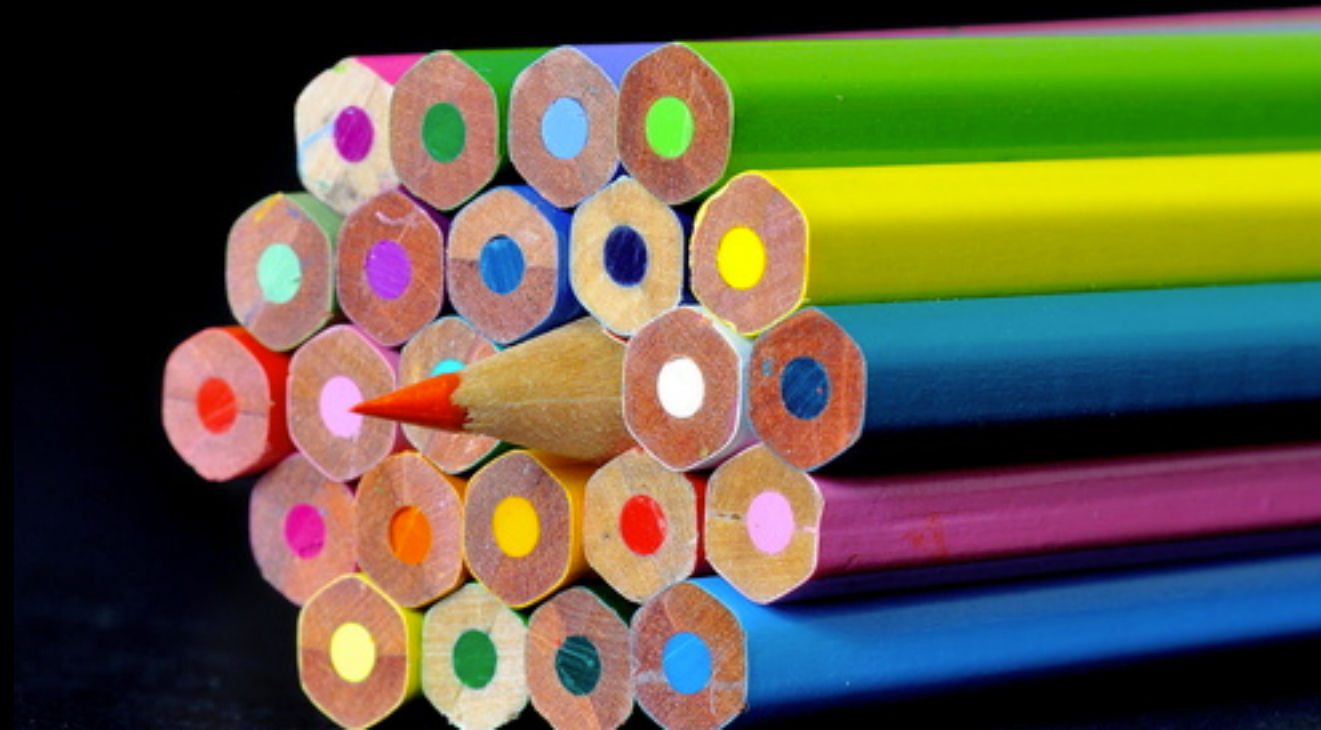
В человеческом глазе есть три вида колбочек и соответствующее им число типов опсинов, каждый из которых отличается особой чувствительностью к фотонам с определенным диапазоном длин световых волн.

Колбочки S-типа чувствительны к фиолетово-синей, коротковолновой части видимого спектра; колбочки M-типа отвечают за зелено-желтую (средневолновую), а колбочки L-типа — за желто-красную (длинноволновую).

Все эти волны, а также их комбинации, позволяют нам видеть полный диапазон цветов радуги.



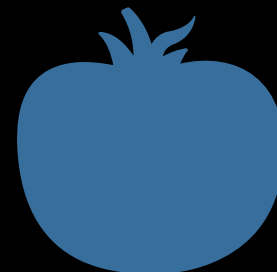
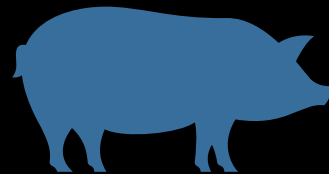
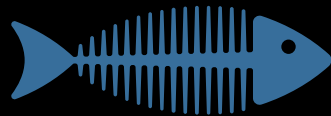
Пáлочки (англ. *rod cells*) — один из двух типов фоторецепторов, периферических отростков светочувствительных клеток сетчатки глаза. В сетчатке глаза человека содержится приблизительно около 120 миллионов палочек. Это высокоспециализированные клетки, преобразующие световые раздражения в нервное возбуждение.



Про цветовую ассоциативность продуктовую и маркетинговую глупость производителей?



?!?



Про конкуренцию рационального и эмоционального в торговых предложениях и рекламе?



Про целевые аудитории?

ЧТО ЭТО?



ДЛЯ КОГО?



А ЭТО?



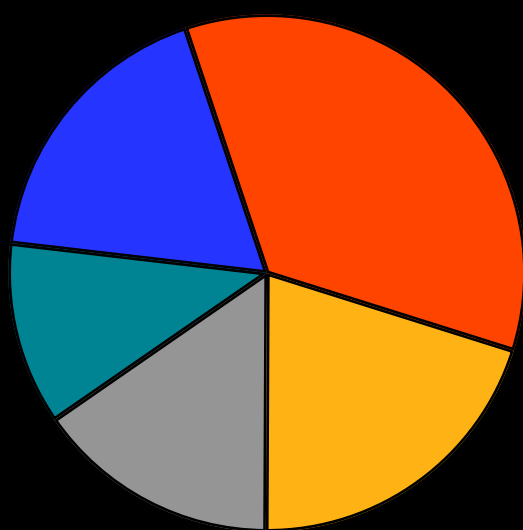
Остановимся на погодных продажах цветофинансовых :-)

Можете-ли Вы определить в какой комнате жарче?

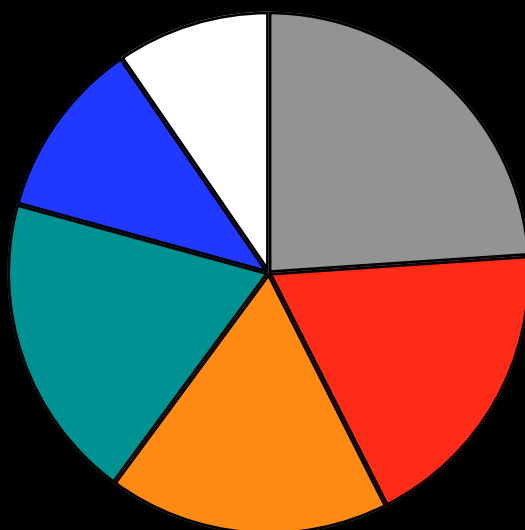


Температурный тест визуального комфорта

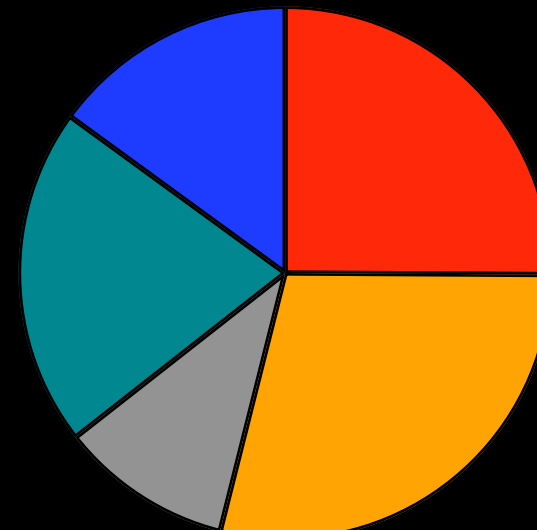
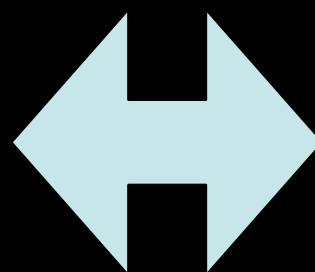
А потребитель уверен, что может сделать это



летом



ЗИМОЙ



ЗИМОЙ



летом

● точно ДА

● скорее ДА

● не уверен

● скорее НЕТ

● точно НЕТ

● зат



Именно поэтому,
выбирая цвет
комнатных интерьеров в
отеле...

...Вы сами провоцируете
или управляете
эмоциональным рядом
постояльцев



Спасибо!