

# Mainokset

Mainoksilla on suuri vaikutus ostopäätöksiimme. Alla muutamia esimerkkejä, joilla mainoksissa kiinnitetään katsojan huomio ja herätetään halu ostaa tuote.

---

1. "Kaikki mitä haluat olla ja enemmänkin!"

Kuka ei haluaisi olla suosittu, ihailtu ja kadehdittu? Mainokset yrittävät joskus uskotella meille, että olemuksemme muuttuu, jos ostamme tuotteen. Jos käytämme tiettyjä kenkiä tai juomme tiettyä juomaa, meistä tulee automaattisesti suosituimpia.

2. "Kaikilla muillakin on"

Joo joo, kaikki tietävät, että kaverit vaikuttavat siihen mitä haluat. Mutta miten sitä käytetään hyväksi mainoksissa? Mainostajat tietävät, että ihmiset eivät pidä tunteesta, että he eivät kuulu joukkoon. Siksi he yrittävät uskotella, että kaikki muutkin ostavat ja käyttävät tuotetta. Jos itse et osta, et kuulu joukkoon.

3. Jos naurat mainokselle, se on hyvä

Elämä on. Onks toi nyt reiluu? Heheh, näitkö telkkarissa sen mainoksen...? Se oli niin hyvä, että halusin ostaa...hetkinen! Mitäs tekemistä mainoksella on varsinaisen tuotteen kanssa? Hauskat mainokset saavat tuotteen tai yrityksen nimen jäämään ihmisten mieliin, joten haluat kertoa myös muille siitä.

4. "Tarvitset muodonmuutosta!"

Ilmeisesti kaikki tarvitsevat ison taulutelkkarin, kiiltävät hiukset ja hohtavat valkoiset hampaat ollakseen onnellisia ja suosittuja. Mainokset uskottelevat, että ostamalla tuotteen elämäsi muuttuu erilaiseksi, näytät paremmalta ja tunnet itsesi onnellisemmaksi. Meneeköhän se kuitenkin ihan näin?

5. S-E-K-S-I

Jos mainoksissa käytetään paljon jotain keinoa myydä tuotetta, se on naisten ja miesten väliset jutut. Ihmiset tapaavat makeissa juhlissa, flirttailevat kadulla ja pukeutuvat paljastavasti. Näin mainostajat saavat varmasti huomiosi mainokselleen.

6. "Minä, \_\_\_\_\_ (lisää tähän julkkiksen nimi), rakastan tätä tuotetta!"

Olet varmasti nähnyt paljon mainoksia, joissa on suosittuja näyttelijöitä, laulajia tai urheilijoita kertomassa siitä, kuinka paljon he rakastavat jotain tuotetta. Julkkiksille maksetaan tästä (ja paljon). Myös lääkäreille ja muille asiantuntijoille, jotka esiintyvät mainoksissa. Uskotko silti kaiken, mitä he sanovat?

7. "Nyt äkkiä! Ennen kuin on liian myöhäistä! Osta nyt! Vain rajoitetun ajan!"

Jotkut mainokset vihjaavat, ettet koskaan saa tähän hintaan samaa tuotetta, jos et osta sitä juuri nyt. Jos nämä tuotteet oikeasti ovat todella hyviä, ne ovat maisemissa myöhemminkin.