

- **Preporuka poznate osobe:** slavna osoba (npr. glumac ili sportaš) govori kako je proizvod odličan ili da ga i sam koristi.

Primjer:

- **Glas stručnjaka:** npr. liječnika ili znanstvenika (ponekad ih zamjenjuju glumci) koji govore o djelotvornosti proizvoda (zubne paste ili lijeka protiv bolova).

Primjer:

- **Znanstveni dokazi:** predstavljaju se podaci iz istraživanja koji dokazuju kvalitetu proizvoda.

Primjer:

- **Usporedbe:** međusobno se uspoređuju slični proizvodi. Takve reklame nastoje pokazati da je neki proizvod snažniji, sigurniji, lakši, jeftiniji itd. od drugih sličnih proizvoda.

Primjer:

- **Demonstracije** pokazuju kako dobro proizvod djeluje. Za neke je demonstracije utvrđeno da ih oglašivači namještaju kako bi proizvod izgledao puno bolji no što stvarno jest.

Primjer:

- **Privlačnost:** u reklami se pojavljuju vrlo privlačni modeli. Upućuju na to da upotreba proizvoda čini osobu koja ga koristi privlačnom.

Primjer:

- **Zabava/Opuštanje pristup:** namjera je prodati proizvod uvjeravajući da će uz njega život biti zabavniji ili opušteniji.

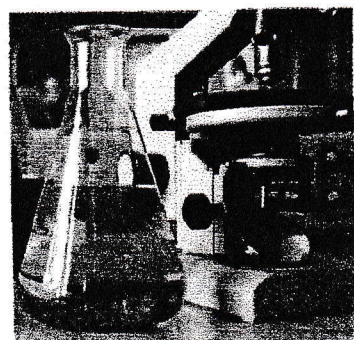
Primjer:

- **Pristup popularnosti:** namjera je uvjeriti te da kupiš određeni proizvod jer će te njegovo korištenje učiniti popularnim u društvu.

Primjer:

- **Pristup «Jedinstvena prilika»:** pokušava stvoriti osjećaj hitnoće i uzbuđenja te nagovještava da se radi o predobroj prilici da bismo je propustili.

Primjer:





- **Preporuka poznate osobe:** slavna osoba (npr. glumac ili sportaš) govori kako je proizvod odličan ili da ga i sam koristi.

Primjer:

Julia Roberts - Calzedonia, Severina

- **Glas stručnjaka:** npr. liječnika ili znanstvenika (ponekad ih zamjenjuju glumci) koji govore o djelotvornosti proizvoda (zubne paste ili lijeka protiv bolova).

Primjer:

Oral B

- **Znanstveni dokazi:** predstavljaju se podaci iz istraživanja koji dokazuju kvalitetu proizvoda.

Primjer:

Max flu

- **Usporedbe:** međusobno se uspoređuju slični proizvodi. Takve reklame nastoje pokazati da je neki proizvod snažniji, sigurniji, lakši, jeftiniji itd. od drugih sličnih proizvoda.

Primjer:

Ariel

- **Demonstracije** pokazuju kako dobro proizvod djeluje. Za neke je demonstracije utvrđeno da ih oglašivači namještaju kako bi proizvod izgledao puno bolji no što stvarno jest.

Primjer:

Lak za kosu - Taft

- **Privlačnost:** u reklami se pojavljuju vrlo privlačni modeli. Upućuju na to da upotreba proizvoda čini osobu koja ga koristi privlačnom.

Primjer:

- **Zabava/Opuštanje pristup:** namjera je prodati proizvod uvjeravajući da će uz njega život biti zabavniji ili opušteniji.

Primjer:

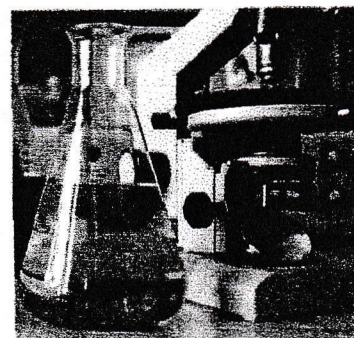
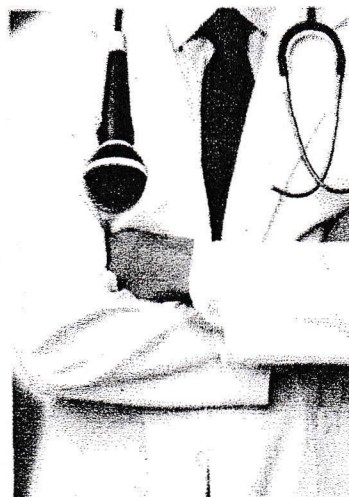
Rapidol kapsule, Pan pivo  
Karlovačko

- **Pristup popularnosti:** namjera je uvjeriti te da kupiš određeni proizvod jer će te njegovo korištenje učiniti popularnim u društvu.

Primjer:

- **Pristup «Jedinstvena prilika»:** pokušava stvoriti osjećaj hitnoće i uzbuđenja te nagovještava da se radi o predobroj prilici da bismo je propustili.

Primjer:





- **Preporuka poznate osobe:** slavna osoba (npr. glumac ili sportaš) govori kako je proizvod odličan ili da ga i sam koristi.

Primjer:

Tašt, tetu violeta, Karlovačko-pivo

- **Glas stručnjaka:** npr. liječnika ili znanstvenika (ponekad ih zamjenjuju glumci) koji govore o djelotvornosti proizvoda (zubne paste ili lijeka protiv bolova).

Primjer:

- **Znanstveni dokazi:** predstavljaju se podaci iz istraživanja koji dokazuju kvalitetu proizvoda.

Primjer:

- **Usporedbe:** međusobno se uspoređuju slični proizvodi. Takve reklame nastoje pokazati da je neki proizvod snažniji, sigurniji, lakši, jeftiniji itd. od drugih sličnih proizvoda.

Primjer:

- **Demonstracije** pokazuju kako dobro proizvod djeluje. Za neke je demonstracije utvrđeno da ih oglašivači namještaju kako bi proizvod izgledao puno bolji no što stvarno jest.

Primjer:

Lab za kosmetiku violeta

- **Privlačnost:** u reklami se pojavljuju vrlo privlačni modeli. Upućuju na to da upotreba proizvoda čini osobu koja ga koristi privlačnom.

Primjer:

- **Zabava/Opuštanje pristup:** namjera je prodati proizvod uvjeravajući da će uz njega život biti zabavniji ili opušteniji.

Primjer:

Rapidol, Pam-pivo, Karlovačko-pivo

- **Pristup popularnosti:** namjera je uvjeriti te da kupiš određeni proizvod jer će te njegovo korištenje učiniti popularnim u društvu.

Primjer:

- **Pristup «Jedinstvena prilika»:** pokušava stvoriti osjećaj hitnoće i uzbuđenja te nagovještava da se radi o predobroj prilici da bismo je pustili.

Primjer:

