

呆萌营销心理学



[呆萌营销心理学_下载链接1](#)

著者:帕特里克·费根

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2020-1

装帧:平装

isbn:9787300276298

许多广告从业者、运营人员在黑暗中苦苦思考，四处摸索。但通常，但凡他们认为正确的做法其实都是错误的，而他们认为错误的念头却又全都正确。这听起来有违常理，但心理学告诉我们，事实就是如此。本书借助生动、典型的案例，通过10个简单有效的原

则，为你解释这一切，告诉你呆萌营销背后的销售魔法。这些魔法的本质在于，抓住了消费者的小心思，从而助你敲开成功营销的大门。

- ◎原始本能——你无法抵御深夜食堂的诱惑。
- ◎情绪情感——你有没有泡在网上观看那些“萌化”了的小猫小狗的视频。
- ◎自我相关——再小声地叫你的名字，你也能听得到。
- ◎出其不意——摞盘子掉到地板上，几乎所有人都会扭头查看。
- ◎神秘悬疑——此刻，你是不是特想知道为什么有的抖音视频会火爆。
- ◎轻松休闲——你为什么不去认真研究同类商品的性价比，而单单看销量榜，还不是因为懒。
- ◎讲述故事——“从前有座山……”故事是我们集体心理的一部分，不知不觉就能吸引我们。
- ◎进入记忆——要记住，被记住才是“王道”。
- ◎自动模式——你大概不会相信，饭碗越大，人们吃的食品就越多。
- ◎启动效应——为什么可口可乐一直在做广告，难道还有人不知道它吗？

作者介绍：

帕特里克·费根，英国伦敦大学金史密斯学院消费者行为学、广告与营销心理学的副讲师，也是伦敦艺术大学伦敦时装学院的消费心理学讲师。从价格心理学到Facebook心理学，他发表了一系列心理学论文；同时，他也为《卫报》（The Guardian）、《广告世界》（AdMap）、《今日心理学》（Psychology Today）等报刊撰文。他还是世界顶级行为科学咨询公司Mountainview Learning的高级行为洞察研究员。

目录：第一部分 从全新的视角看待信息传播方式

006 / 01 信息的传播

020 / 02 大脑

第二部分 引人注意

030 / 03 原始本能

040 / 04 情绪情感

051 / 05 自我相关

061 / 06 出其不意

第三部分 发人深省

079 / 07 神秘悬疑

090 / 08 轻松休闲

098 / 09 讲述故事

第四部分 促人行动

112 / 10 进入记忆

119 / 11 自动模式

136 / 12 启动效应

第五部分 投入实践

148 / 13 促销活动

154 / 14 线上促销
160 / 15 广告直邮
165 / 16 人在职场
170 / 17 测试、测试、再测试
175 / 结论
• • • • • (收起)

[呆萌营销心理学 下载链接1](#)

标签

营销

心理学

好书，值得一读

影响与谈判

评论

有些内容翻译的不是很流畅，内容大多涉及心理学，对于商业营销也有一定的帮助。

营销就是逆向思维，书里借助生动、典型的案例解析，再到投入实践，教授给我们10个心理学原理，可以让我们的信息更好的抓住人心。

这本书告诉我们，理性战胜不了本能和情绪；做营销的时候，需要理性的做感性的宣传，就像一只可爱小猫对于吸引力的增加程度远高于你的预期。除了部分翻译有点生硬外，没毛病。

[呆萌营销心理学 下载链接1](#)

书评

原以为《呆萌营销心理学》是讲如何利用萌宠形象做宣传，增IP，扩大营销影响力的，没想到内容相当超乎“原以为”，更涉及到人们认识事物，了解信息与接收信息的方式上，这就从心理学、行为经济学、社会学等角度深入到人行为背后的复杂成因。虽然有个相当接地气的书名，确是相当...

这是一本讲述心理学如何应用在商业上，通过巧妙的设计融合，引导和诱惑人们进行消费行为。

为什么我们总是会被某些广告吸引，从而购买了一些自己并不需要的商品？我相信大部分人都会说那是一时的冲动，而读过这本《呆萌营销心理学》之后，我们就会知道，那是因为广告公司利用了...

本书是从呆萌角度入手解构营销心理学，呆萌可爱的小动物，天真无邪的小朋友，打动人的小故事，让人无法抵抗，也是人的本能，全书讲了十种营销法则，但里面讲解的角度，语言特点，各种故事，简洁、易懂、呆萌，这是一本让人无法抗拒的销售心理学书籍，作者讲解的那些观点非常容...

[呆萌营销心理学 下载链接1](#)