

海外广告丛书

台湾 樊志育 著



# 广告效果研究



中国友谊出版公司

# ● 广告效果研究

樊志育 著

Jm110/07



中国友谊出版公司

(京)新登字 191 号

图书在版编目(CIP)数据

广告效果研究. —北京:中国友谊出版公司, 1995. 7

(海外广告丛书)

ISBN 7-5057-1261-6

I. 广… II. Ⅲ. 广告学-效果论-研究 IV. F713.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 05716 号

|    |                                     |
|----|-------------------------------------|
| 书名 | 广告效果研究                              |
| 作者 | 台湾 樊志育                              |
| 发行 | 中国友谊出版公司                            |
| 出版 | 中国友谊出版公司                            |
| 经销 | 新华书店                                |
| 印刷 | 北京飞达印刷厂                             |
| 规格 | 850×1168 毫米 32 开本<br>12 印张 290000 字 |
| 版次 | 1995 年 7 月第 1 版                     |
| 印次 | 1995 年 7 月北京第 1 次印刷                 |
| 印数 | 1—10000 册                           |
| 书号 | ISBN 7-5057-1261-6/Z·113            |
| 定价 | 20.00 元                             |

1710  
F713.8  
F713.8

# 前言

计划、实施、评价 (Plan Do See)，是经营管理的三步骤，一般人大都着重计划与实施，却忽略了最后一个步骤——评价。此点，尤以企业对广告之实施为然。一般广告主只知道投资广告，认为广告有助于产品行销，所以，盲目地对广告投资，一味地追求广告创意，但花了大笔广告费，究竟发挥多大效果，却殊少过问。反观日本企业界，如果他的广告代理商为他拟订一个广告企划案，没有“广告评价”一项，必被痛斥一番，非仅如此，且对评价计划，要拿出一套具体办法，用什么方法去做事前事后的广告效果测验，要有一套详细的评价计划。效果预估也要有具体的数字，譬如一千万的广告投资，究竟能发挥多大效果，如果广告的目的是推销产品，那么，能卖出去多少产品，把广告评价列为整个企划案的焦点。的确，因为广告评价是广告实施后广告效果好坏的凭借，它是广告主对广告投资所作的回馈。

究竟什么是广告效果，要它为它作妥切地界说，实在不易。简言之，广告效果是广告的投入和产出的一个过程，是广告目的的结果。广告目的如果为了提高知名度，那么，若干广告费的投入能提高多大的知名度，投入是广告费，产出是效果。如果广告目的为了招徕顾客，那么，能招徕多少顾客。此一问题看来简单，但实际上所牵涉的问题却相当广泛。如果广告投资与广告效果，其相关关系恰如伤风感冒和感冒药的话那就简单，譬如吃了伤风感冒药，感冒就好了，但广告效果并非如此简单，花了广告费却不一定能马上卖出商品，即或是商品卖出去了但并非纯粹是广告的

力量。例如张三购买某商品，其讯息来源，可能是得自朋友的介绍，李四也购买了该一商品，其讯息的来源也可能来自老板的推荐，这些影响均非广告的直接关系。

何况广告效果具有极端复杂的特性。例如一般的消费大众，看到某一广告，并非马上采取购买行动，今天的购买行动，可能由于累积多年的广告印象。这样一来，对于投资了若干广告费，究竟能有多大的“产出”，那就难以计算了。

但近年来由于广告学术的不断进步，关于广告效果的研究，已有各种科学的途径可循。而且把“广告调查”（advertising research）列为研究广告学术的中心课题。著者滥竽广告教育，多年来一直认为广告调查一科，有待广告学术界加强研究的必要，东吴大学企管系遂于1983年，首开“广告调查”课程，原借此以激发广告学术界和企业界，对广告效果研究的重视。

本书涵盖广告讯息调查、广告媒体调查、广告活动效果调查三大领域，其他更涉及电脑对广告调查之应用，O&M广告公司广告调查方法等介绍，所猎涉之范围相当广泛。唯著者学识谫陋，仓卒付梓，遗误之处，在所难免，尚祈各界不吝指教。

本书之成，多赖汪志龙、陈维尔、黄奇锵、赖东明、刘光雄、罗文坤（笔划顺序）诸位先生提供资料，在此深致谢意。

著者谨识于台北

# 目 录

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 第 1 章 广告调查绪论 .....      | 3  |
| 1—1 广告调查意义与领域 .....     | 3  |
| 1—2 广告调查与广告作业 .....     | 5  |
| 1—3 广告调查之演进 .....       | 6  |
| 1—3—1 台湾广告调查之沿革 .....   | 6  |
| 1—3—2 日本广告调查之沿革 .....   | 7  |
| 1—4 广告调查程序 .....        | 11 |
| 1—5 广告评价之系统观念 .....     | 14 |
| 1—6 有效广告 AIDAS 理论 ..... | 17 |
| 第 2 章 广告讯息调查 .....      | 23 |
| 2—1 主题调查 .....          | 23 |
| 2—1—1 所谓主题 .....        | 23 |
| 2—1—2 关于产品 .....        | 24 |
| 2—1—3 关于市场 .....        | 24 |
| 2—2 文案测验之意义 .....       | 25 |
| 2—3 文案测验与构想测验 .....     | 26 |
| 2—4 文案测验方法 .....        | 29 |
| 2—5 广告表现反应的八个侧面 .....   | 31 |
| 2—5—1 知觉的侧面 .....       | 31 |

|        |                  |    |
|--------|------------------|----|
| 2—5—2  | 感情的侧面·····       | 32 |
| 2—5—3  | 情绪的侧面·····       | 32 |
| 2—5—4  | 态度的侧面·····       | 34 |
| 2—5—5  | 学习记忆的侧面·····     | 34 |
| 2—5—6  | 思考的侧面·····       | 35 |
| 2—5—7  | 行动的侧面·····       | 36 |
| 2—5—8  | 其他侧面·····        | 36 |
| 2—6    | 购买行动过程与测定方法····· | 37 |
| 2—7    | 测验项目重要性比较·····   | 40 |
| 2—8    | 认知测验·····        | 41 |
| 2—8—1  | 再确认法·····        | 41 |
| 2—8—2  | 回想法·····         | 45 |
| 2—9    | 非经测验仪器所作之调查····· | 47 |
| 2—9—1  | 商品联想法·····       | 47 |
| 2—9—2  | 实验市场法·····       | 48 |
| 2—9—3  | 消费者审查法·····      | 48 |
| 2—9—4  | 意见及态度评价法·····    | 49 |
| 2—9—5  | 询问测验·····        | 50 |
| 2—9—6  | 分割法·····         | 51 |
| 2—9—7  | 问卷测验法·····       | 52 |
| 2—9—8  | 电视节目品质评分法·····   | 55 |
| 2—10   | 经由测验仪器所作之调查····· | 57 |
| 2—10—1 | CM 测验·····       | 57 |
| 2—10—2 | 视向测验·····        | 66 |
| 2—10—3 | 皮肤电气反射测验·····    | 72 |
| 2—10—4 | 瞬间显露测验·····      | 74 |

|                           |           |
|---------------------------|-----------|
| 2—10—5 节目分析测验 .....       | 82        |
| 2—11 电通消费者研究室 .....       | 85        |
| 2—12 影射法 .....            | 87        |
| 2—12—1 文字联想法 .....        | 88        |
| 2—12—2 文句完成法 .....        | 90        |
| 2—12—3 漫画测验法 .....        | 91        |
| 2—12—4 主题统觉测验 .....       | 92        |
| 2—13 汤逊广告评价法 .....        | 93        |
| <b>第3章 广告媒体调查 .....</b>   | <b>97</b> |
| 3—1 广告媒体的量与质 .....        | 97        |
| 3—1—1 量的特性 .....          | 97        |
| 3—1—2 质的特性 .....          | 99        |
| 3—2 台湾 ABC 组织之孕育 .....    | 101       |
| 3—2—1 台湾报业公布发行份数之肇始 ..... | 101       |
| 3—2—2 ABC 组织之运作 .....     | 102       |
| 3—2—3 公开发行份数之优点 .....     | 102       |
| 3—3 日本 ABC 协会简介 .....     | 103       |
| 3—3—1 事业内容 .....          | 103       |
| 3—3—2 份数公查 .....          | 104       |
| 3—3—3 ABC 报告 .....        | 105       |
| 3—3—4 ABC 协会沿革 .....      | 106       |
| 3—3—5 国际 ABC .....        | 108       |
| 3—4 媒体选择之因素 .....         | 108       |
| 3—4—1 广告预算 .....          | 108       |
| 3—4—2 广告预算地区别分配 .....     | 109       |

|        |                            |     |
|--------|----------------------------|-----|
| 3—4—3  | 广告预算时期别分配 .....            | 110 |
| 3—4—4  | 诉求对象 .....                 | 110 |
| 3—4—5  | 诉求内容 .....                 | 111 |
| 3—5    | 媒体选择之标准 .....              | 114 |
| 3—5—1  | 视听众标准 .....                | 114 |
| 3—5—2  | 冲击力 .....                  | 115 |
| 3—6    | 视听率之意义及种类 .....            | 116 |
| 3—7    | 视听率调查法 .....               | 119 |
| 3—7—1  | 日记式调查法 .....               | 120 |
| 3—7—2  | 记忆式调查法 .....               | 121 |
| 3—7—3  | 电话调查法 .....                | 123 |
| 3—7—4  | ARBITRON .....             | 125 |
| 3—7—5  | 尼尔逊公司所作之调查 .....           | 127 |
| 3—7—6  | 电通视听测验器 .....              | 128 |
| 3—8    | 视听率调查机构 .....              | 130 |
| 3—8—1  | 台湾益利市场研究顾问公司 .....         | 131 |
| 3—8—2  | 润利事业有限公司 .....             | 133 |
| 3—8—3  | 日本 Video Research 公司 ..... | 135 |
| 3—9    | 到达率及频率 .....               | 136 |
| 3—9—1  | 到达率及频率的概念 .....            | 136 |
| 3—9—2  | 累积视听率之推测 .....             | 139 |
| 3—10   | 媒体分配 .....                 | 141 |
| 3—10—1 | 媒体分配问题 .....               | 141 |
| 3—10—2 | 由线型规划法所做的媒体分配 .....        | 142 |
| 3—10—3 | 用模拟模式所作的媒体分配 .....         | 146 |
| 3—10—4 | 电通 DMP 模式 .....            | 150 |

|                                         |     |
|-----------------------------------------|-----|
| <b>第 4 章 广告活动效果调查</b> .....             | 155 |
| <b>4—1 广告活动效果的分段测定</b> .....            | 155 |
| 4—1—1 媒体接触效果 .....                      | 155 |
| 4—1—2 情报接受效果 .....                      | 157 |
| 4—1—3 态度改变、行为改变效果 .....                 | 158 |
| <b>4—2 传播尺度与销售尺度</b> .....              | 160 |
| <b>4—3 传播效果测定</b> .....                 | 161 |
| 4—3—1 广告效果阶梯 .....                      | 161 |
| 4—3—2 DAGMAR .....                      | 164 |
| 4—3—3 广告效果阶段分析 .....                    | 167 |
| <b>4—4 销售效果测定</b> .....                 | 168 |
| 4—4—1 销售效果测定之议论 .....                   | 168 |
| 4—4—2 销售效果研究之先决要件 .....                 | 169 |
| 4—4—3 销售效果测定之各种问题 .....                 | 170 |
| 4—4—4 销售效果的测定方向 .....                   | 172 |
| 4—4—5 实验计划法 .....                       | 173 |
| 4—4—6 试验市场的销售效果测定实例 .....               | 175 |
| 4—4—7 根据消费者 panel 调查所做的销售效果<br>测定 ..... | 178 |
| 4—4—8 广告效果指数研究法 .....                   | 179 |
| 4—4—9 NETAPPS 法 .....                   | 181 |
| 4—4—10 与销售效果有关效果的研究 .....               | 183 |
| 4—4—11 相关分析法 .....                      | 184 |
| 4—4—12 直接询问法 .....                      | 184 |
| <b>4—5 广告投资与广告效果测定</b> .....            | 185 |

|       |                        |     |
|-------|------------------------|-----|
| 4—6   | 广告活动效果测定实例 .....       | 188 |
| 4—6—1 | 速食面新发售广告活动效果测定 .....   | 188 |
| 4—6—2 | 牙膏新产品广告活动效果测定 .....    | 194 |
| 4—6—3 | 新品牌 X 电视广告效果测定实例 ..... | 200 |
| 4—6—4 | 三洋电机广告插图效果调查 .....     | 204 |
| 4—7   | 广告效果的统计分析 .....        | 216 |
| 4—7—1 | 统计分析技术 .....           | 216 |
| 4—8   | 尺度法之应用 .....           | 219 |
| 4—8—1 | 桑士顿等现间隔法 .....         | 219 |
| 4—8—2 | 李嘉图法 .....             | 220 |

## 第 5 章 广告调查运用电脑之情形 .....

231

|       |                      |     |
|-------|----------------------|-----|
| 5—1   | 台湾广告界对电脑之应用 .....    | 231 |
| 5—2   | 台湾广告调查公司对电脑之应用 ..... | 243 |
| 5—3   | 日本广告代理商对电脑之应用 .....  | 244 |
| 5—4   | 日本广告调查机构对电脑之应用 ..... | 245 |
| 5—5   | 美国广告代理商对电脑之应用 .....  | 247 |
| 5—6   | 博报堂命名模式 .....        | 248 |
| 5—6—1 | 命名作业困难的原因 .....      | 248 |
| 5—6—2 | 命名的捷径 .....          | 248 |
| 5—6—3 | NAME 之优点 .....       | 248 |
| 5—6—4 | NAME 命名程序 .....      | 249 |
| 5—6—5 | 命名的秘诀 .....          | 249 |
| 5—6—6 | 命名作业之阶段 .....        | 249 |
| 5—6—7 | 候补案之评价 .....         | 251 |

|                  |                       |            |
|------------------|-----------------------|------------|
| 5—6—8            | NAME 模式所适合之语言国别 ..... | 251        |
| 5—6—9            | 命名辅助系统 .....          | 251        |
| 5—6—10           | 命名过程实例 .....          | 256        |
| <b>附 录 .....</b> |                       | <b>257</b> |
| 1.               | O&M 广告效果测定程序 .....    | 258        |
| 2.               | 美国柏克公司电视广告测验系统 .....  | 277        |
| 3.               | 美国电视广告效果评估法 .....     | 283        |
| 4.               | 销售效果与心理效果评估法 .....    | 288        |
| 5.               | 电视收视率之应用 .....        | 293        |
| 6.               | 联广的广告活动测试 .....       | 318        |
| 7.               | 联广的科技与媒体计划 .....      | 324        |
| 8.               | DMP 模式 805 .....      | 333        |

# 广告调查绪论



# 第1章 广告调查绪论

## 1—1 广告调查意义与领域

所谓广告调查，为了探求广告对广告接受者之影响而作之调查。换言之，为了测验广告的效果，利用各种方法所从事之测验或调查。其范围除广告效果测定外，更涉及媒体调查。

调查内容如下：

### (1) 广告讯息 (message) 调查

①主题调查——为获得适当之广告主题 (theme) 或广告概念 (concept)，对得自消费者之资料及主题加以测验，以探知究竟有多大效果。

②文案测验 (copy test) ——对广告文案以及广播电视广告 (commercial message) 所做之测验。

### (2) 广告媒体调查

对报纸、杂志、广播、电视等大众媒体，户外广告以及其他媒体，测验消费者对这些媒体如何接触，各媒体“质”的特性如何。

### (3) 广告活动 (campaign) 效果测定

对某一产品所展开之广告活动全部效果之测定，企业广告活动效果测定等。

长久以来，广告调查，分为广告讯息调查和广告媒体调查。唯近年来广告学术界倾全力于广告活动效果测定之研究，获得相当

丰硕的成果。所以，广告调查之范围愈益扩大，可分为广告讯息调查、广告媒体调查和广告活动效果测定三部分。

本书把广告调查限定在一般消费财上。所以调查对象为消费者。虽然广告调查几乎全是此类的调查，但不尽然，例如生产财之广告调查。生产财，即生产过程中所用的机械、原料、动力等，再有办公所用的事务机械，及其消耗品等最近的广告活动也十分活跃，这就是所谓的产业广告 (industrial advertising)。对产业广告也要考虑广告调查的问题，此种情形，调查的对象便是企业的采购主管以及实际使用者。此种广告调查，其调查内容多涉及技术问题，可是，它和消费财所做的调查，基本的构想并无二致。

再者，有所谓 PR 调查，PR 虽被认为是广义的广告，甚至有人认为具有广告相同的概念，但这是错误的。所谓 public relations，一言以蔽之，乃为了做好公共关系的行为或机能。公共 (public) 一语，包括企业内部以及环绕企业周围各种群体，如从业员、工会、股东、原料供应商、经销店、金融机械、同业、政府机构、顾客、消费者、社区、新闻机构等。

所以 PR 是为了改善企业经营领域之行动为目的，换言之，就是改善与以上所述那些群体之间的关系而从事的，以使经营更加顺利。

为了能把 PR 活动做到周详的计划与妥切地实施，必需对上述各群体之情报以及实施 PR 后的效果情报了若指掌，那么就必須收集这些情报，收集这种情报的活动，则属于 PR 调查。

PR 调查之原理与广告调查相同，所以凡对广告调查之说明，也能适合于 PR 调查。

## 1—2 广告调查与广告作业

广告作业系以广告主之广告部门主管与广告代理业担任该广告主广告业务之责任者 AE (Account Executive) 为中心，所组成之制作小组 (product team)，经过商议而进行者。

广告作业系自企业之行銷政策及商品（劳务）研究以及诉求对象——消费者之研究开始。然后，决定广告主题、广告表现基本方针、媒体计划、促销计划、广告效果测定计划，甚至要订定详尽的实施日程。

广告代理业的制作小组，代广告主从事广告作业，由 AE 负责推动及管理，并由代理业各部门派员参与。负责广告调查人员对制作小组，提供以下三个领域活动所必需的基本资料：

### (1) 为广告创作

广告创作虽动用各方面的艺术、演员 (talent)，但其本质并非艺术，乃是行销作业之一环，肩负其中的传播任务。广告创作之基本目的，在于说明商品（劳务）之优点，对消费者之益处。将其传达给消费者以唤起购买之意欲。创作者本此目的以发挥其创作能力。广告调查基于以下两点，协助广告创作。

第一，对该商品之真正价值 (merit) 的情报，诉求对象及其购买行为，购买动机等资料。换言之，提供有助于广告创作者思考素材之资料。

第二，对所制作之广告作品，调查消费者之评价，提示该项资料，作为改进作品之参考。

日本电通公司举办“广告电通奖”每年进行广告评审，奖励优秀之广告创作者。它是由广告学者专家为审查委员，从事作品审查，举办之宗旨意义重大。但广告之诉求对象是消费者，消费