

前 言

本书主要介绍了广告业中的媒体企划。在广告业中特别是对广告代理公司和委托方来说，媒体企划是一项重要的广告行为。由于媒体企划往往涉及大量资金，所以一份好的企划可使广告主达到其传播目的，同时避免资金、时间和精力浪费。

这本书强调的是消费者的媒体而不是产业的媒体；是全国性广告企划而不是地方性的广告企划。因为消费者媒体的概念基本类似于其它媒体，在本书中我们将学习到媒体企划的要领并可以举一反三，从而相对容易地掌握更为专业的媒体企划。

本来，这本书是为大专院校广告专业的学生们编写的。然而，现在本书在广告代理公司和广告公司的行销部门中已被当成媒体企划的入门书而广泛应用。

该版与以前的版本在一些内容上有较大的变化。该版描述了在广告业中发生的巨大变化，以及这些变化对媒体和媒体企划的影响。这些变化包括新的监测技术，比如被动式个人收视监测器；单一来源资料调查数据；新型的媒体策略（如：交叉媒体企划、非传统的和互动式媒体的广泛使用）。书中还讨论了寻求消费者的新方法（例如数据库行销）。该版还讨论并解释了整合行销传播和它可能对媒体企划产生的影响。关于如何使用计算机的章节已删去，因为我们已不再需要这些内容，大多数院校要求广告专业的所有学生掌握计算机知识，而且广告公司在录用新员工时，也有对计算机能力的相关要求。

本书还涉及到利用媒介策略以帮助解决行销和媒体方面的问题。这样，读者就会知道如何以及为什么选择某个媒体策略以及如何运作。

书中还介绍了媒体企划中基础数学的概念。我们认为懂得数学知识有助于代理公司和顾问们对媒体企划的理解和评价。数学问题看上去令人生畏，但是理解起来却相对容易。

读者将会发现这本书是强调媒体的“概念”而不是关于“怎样去做”的解释。我们希望读者在制定媒体企划时能去“思考媒体”，并且认识到所有决策中包含的复杂性。了解这些要领也许可以帮助大家在广告代理公司或广告业的其他相关部门中找到一席之地。许多广告行业中涉及到媒体企划工作的专业人士，也需要了解如何制定媒体企划，这本书在此方面对他们会有帮助。

实质上，这本书将通过开拓读者的思维，来帮助大家理解这些方法和概念，并且为企划者在构思媒体企划时作出正确判断提供帮助。

笔者在此感谢以下两位专家对该版所提出的专业建议。他们是西北大学的马丁·布洛克教授（Martin Block），露易丝安那州立大学的爱丝·赫伯特教授（Elsie S. Hebert）。

杰克 Z. 西瑟斯
林肯·布巴

第一章

变迁时代的媒介企划

正在着手研究广告媒介企划的读者们适逢媒介理论和实践正进行彻底改变的时期。这些变化的促动因素已成为媒介的一种需求，以使媒介在市场销售方面能比过去做得更好。并非如今媒介的市场销售工作做得不够好，只是媒介企划者常常会寻求一种新的媒介类型来完成此项工作。

现在有些营销者认为传统的媒介形式，诸如：电视、报纸、杂志和广播在产生销量方面不及以往有效，是因为市场正在急剧变化，而且媒体必须经过精心挑选才能到达产品的最佳目标受众群。媒介企划者们对传统的媒介不满是因为它们是大众传播媒介，而且在文化变迁的年代，这种大众传播媒介正在被细分。因此，与过去相比，我们必须更加精确地定义市场。

当今的广告趋势是单向传播，即只针对大部分受众，而不针对小范围的受众。销售人员可以根据不同消费的不同需求来调整他们的推销方法。广告主则不能直接面对这些小范围的受众或是不能迅速得到每一目标群体的反馈意见。

广告文案人员不得不针对这些小范围受众，但是媒介企划人员却不能凭借大众传播媒介到达某些目标受众。广告主一直想更好地了解每一个目标群体对正在做广告宣传的品牌反应如何，过去无法提供这类信息，而现在，上述的许多问题可以通过互动广告和互动媒体来解决。

在新的媒介时代，至少有一种媒体——电视，预计会经历主要的变迁。根据纽约市场调研公司的林克资料的调研员斯蒂夫·瑞洛得先生（Steve Reynolds）的分析，电视媒体将成为一种传播工具——一个购物和其他交易的载具。

联合传播委员会（FCC）的主席瑞得·汉特先生（Red Hundt）认为，在电视媒体发展的历史进程中，新的媒介时代是其最重要的发展阶段。正如许多其他的电子消费产品向数字

化发展一样，电视也正在走向数字化。这样一来，电视图像就会更加清晰，而且也可以选择更多的频道，并为更多其他领域的公司（如电脑公司和电话公司）进入这一行业开辟了一条道路。数字化发展也将会加速互动电视的发展进程。

在互动广告中，消费者有机会将个人的需求传递给销售人员，而销售人员也有机会解释他们的产品是如何满足这些消费者的需求的。这种在卖方和买方之间的以口头交换为方式的对话被称为“互动（Interactive）”，因为双方是各取所需。通过这种方式，广告中的文案可以拟人化以迎合更小范围消费群体的需求。

另外，可以选择某些具有特性的媒体来接触较小的受众群，而某些媒体则比其他媒体更适合互动性的方式。因此，通过互动的调研可以了解消费者的生活方式。广告和媒体的互动性可以促进销售。

有些时候，在新产品推出期间，当人们通过广告而竞相购买一个新产品时，我们很容易看出大众广告是沟通大市场或小市场的渠道。但是一个已有市场基础的产品或是最近作了变动的产品，该如何销售呢？将来的市场计划可能需要利用互动媒体，正如销售人员直接面对顾客一样。

有关传统媒体企划的许多问题，都是围绕着如何使媒体接触到适当的受众。“适当”的受众是来自于广义的统计数据，诸如“18-49岁的妇女”或“25-54岁的男性”。但是，这种汇总的方法从未显示出如何在一个较大群体中分配某些群体的个别年龄段的需求。我们总是假设这些分配数字是平均分配的，但是统计学家都认为并非如此。

因此，必须有一种方法能准确知道人口统计群体中的人群是如何划分的。在互动的媒体企划中，其中一个目标就是需要

企划者去鉴别产品使用者的每一组人群以及可以接触到他们的最佳媒体。再者，随着社会的变革，为了能用最小的费用去触及到目标受众，媒体必须使营销者察觉到目标群体的大小和构成可能已发生的变化。

一、现代广告在互动媒体中的地位

在传统的媒体企划中，媒体选择基于以下几点：①在广义的年龄群体上，暴露于某一媒体的受众数目，如一个电视节目；相应的千人成本。在互动广告中，媒体企划成本是基于以下两点进行比较的：①精确地衡量品牌购买者的目标市场大小；②由互动产品的暴露或反馈的数目来确定互动媒体的暴露数目。可通过品牌媒体暴露的完成情况来衡量传播的效果。

但是现在，仅仅在一个角落就有许多媒体在发展。这样不仅有助于广告商与媒体更好地交流，而且有助于他们选择和使用媒体，特别是能寻找到在过去的市场分析统计中被忽略掉的小部分消费者的媒体。

有一些互动媒体，例如，购物中心、机场或家中的电子“报摊”，这些媒体可以回答消费者有关不同产品的问题；又如，CD-ROMS，计算机压缩磁盘可以贮存大量的信息，而且使用起来很方便；商业广告片，15-30分钟的电视节目可向消费者提供更多他们想了解的商品信息（引自调查报告）。

更具戏剧性的是许多人购买产品的新方式。有些人仅仅是第一次在商场里看了某件商品就购买了该产品。但是将来越来越多的人将不必亲自选购商品，他们能在电视节目中看到商品，而且推销人员可以当场回答消费者的问题。这是一种全新的买卖方式，称之为“互动（Interactive）”。

广告和媒体企划这种行业现在才刚开始发展，但是这种全新的企划方式不可能在近几年中让每一个广告主或每一个消费者都完全满意。据估计，这种互动广告直到 10 年甚至更长的时间以后才会被广泛采用。

然而，目前的媒介企划却正采用一部分互动广告。这就导致了新旧两种媒体企划将同时并存。而另一些媒体企划不会发生任何变化。所以，在这一时期，初学者必须了解两种企划系统并与之同步发展。

二、怎样看待媒体：传递系统

媒体最初的存在仅是向大众传递娱乐、信息和广告。我们应认识到媒体既是载体又是传递系统。他们承载广告并把广告传递给个人。而个人购买或选择一种媒体，首先取决于娱乐和信息的质量和类型，其次是他们传递广告的种类。广告商发现购买媒体是一种方便且相对便宜的传递系统。但是，通过购买不承载娱乐和信息的媒体来接触大量受众，可能比向大众传递广告信息要更昂贵。

认识到媒体可以迎合消费者们的特殊需求，这一点很重要。例如，想知道更多的关于某一类型的商品和品牌信息的需求。有时，顾客在浏览一些印刷媒体时，经常会注意一些看上去很有趣的广告；有时，他们又会为寻找某一类型的产品品牌而仔细地搜寻一种媒体。因此，印刷媒体趋于成为读者的购物手册。电波媒体的受众也会注意到许多商业广告，但他们与印刷媒体读者是不同的。

广告商们总想同时将广告传播到大众和特定受众。而且他们也发现面向特定受众的媒体投资是巨大的。但是，无论广告

商们想接触到怎样的目标受众，他们总需要尽量早于印刷或电波等媒体发布日期之前计划好媒体购买广告主不可能是一时冲动或变化无常地去购买媒体。因此，企划就成为广告代理公司或客户的一项主要任务。由于媒体涉及到大量物资，所以不得不提前做好计划。这本书集中讨论的就是媒体企划功能。

三、“媒体”和“载具”之间的区别

我们经常会用到媒体（Media）和载具（Vehicle）这两个名词。它们的意思似乎一样，其实不然

媒体指一系列传播工具，如：电视、报纸、杂志等。换言之，就是指具有一系列相似特性的传播工具。

媒体载具是指媒体中的某一种传播工具。《芝加哥论坛报》是报纸媒体中的一种；“60分钟”是电视媒体中的一种；《妇女家庭周刊》和《McCall》也是杂志媒体中的一种

对于学习媒体企划的学生来讲，问题在于不少从事广告工作的人员将媒体和媒体载具交替使用。但这种情况应该可以避免。

四、媒介企划

媒介企划（Media Planning）由以下问题的一系列解决办法组成。“把我的广告传递给我的品牌或服务的未来购买者的最佳传播方式是什么？”（广告是通过媒体传达的，例如，报纸、杂志或电视）。这个定义非常广义，但是却清楚地概括了媒体企划的内涵。

下面一些问题是媒体企划人员试图解答的：

• 我需要到达多少目标受众（对于购买一个给定的品牌产品）？

- 应在哪个或哪些媒体上投放广告？
- 目标受众每月接触每一条广告的频次应为多少？
- 广告应投放在哪个月份？
- 广告应投放在哪个市场或区域？
- 应在每个媒体上投入多少资金？

仅需要回答少数几个问题，每一个问题都需要一个特定的答案和决策。

当提出所有问题和作出决策时，可将提议和基本原理汇总成正式文本——媒介企划。企划，当得到广告主的认可时，就成为选择和运用媒介的依据。一旦广告主肯定了这份企划，也就可以作为实际购买媒介时的一种指导。

然而，把媒介企划理解为只不过是关于媒介的一系列问题的答案的观点是错误的。这种观点太狭隘以至无法提供必要的理论基础。相反，最好假设每一个问题都代表亟需解答的某类问题。有些问题相对简单，如“电视广告片应在一周中的哪天播放？”然而，有些问题又太难，如“将广告投放在哪个媒体上最能影响购买者的行为以致最终影响销售？”

我们应将媒介企划视作一个步骤或是对一组问题的可能性答案的一系列决策。在考虑其他因素时，一个企划人员也许会发现某一给定问题的解决方案不一定行之有效。企划人员的主要任务就是找到一组问题的最佳解决方案，也正是这一点，使得媒介企划成为一项具有挑战性的活动。

五、媒介企划者们的角色变换

广告代理公司的媒介企划者们的角色已经发生变化。如今，媒介企划与营销和创意同等重要。但在广告公司早期操作中，媒介企划只是一些简单的文字工作。那时，可以利用的媒体很少，几乎没有用来指导企划人员作出决策的媒体受众调研。

当今的企划工作已经变得更加复杂，更加重要，已成为一种执行功能。今天的企划人员必须有很广泛的知识基础以明确表达媒介企划。他们不仅要更多地了解数目正在巨幅增长的媒体；也必须比他们的前辈更多地了解营销、调研和广告的专业知识。最重要的是，企划人员不仅要作出决策，而且要保证这个决策在众多选择中最终被确定为最佳方案。

什么导致了这种变化？首先最重要的是营销概念的兴起，它把媒介企划从一种独立行为改变成与营销企划紧密相连的行为。事实上，评估一个媒介企划的方法就是衡量它在获取营销目标时的有效性。另一个改变的原因是全新的和更精确的媒介受众调研方法的发展。结果是可以利用更多的调研数据以帮助企划者作出选择。这种转变同样也是由于销售费用的低利润伴随着广告投入的增加。简言之，现在各种规模的公司都加大了媒体的投入费用。同样，在不同媒体购买广告的价格也快速增长。结果，公司的管理层比以往更需要证明他们的资金投入十分到位。媒介企划者有责任提供媒介策略的详尽和有效的解释。

因此，媒介企划不只是用来回答类似“在哪儿投入广告或每周播放多少条广告”等相对简单的问题。而是要证明在某一

给定的营销环境下，其决策是最理想的。广告主需要此类解释，媒介企划者也应该能提供此类解释。当今的媒介企划人员也应随着对企划需求的改变而变化。一名新的企划人员必须具备丰富的知识，对营销的洞悉力，熟悉调研，富有创意和对媒体的敏锐观察力，这样才能胜任这项工作。这些就是媒介企划的框架。

六、媒体的分类

大众传播媒体 (Mass Media)

诸如报纸、杂志、广播和电视这些大众媒体尤其适合传递广告信息——还有新闻、娱乐、教育内容的信息——并传递给广大受众（大众）。企划者认为大众媒介很有价值是因为（1）这样的媒体可以用相对低的成本来接触（传递）较大范围的受众。（2）他们可以将广告传递给那些被各个媒体的社论或节目所吸引的特定受众。（3）他们趋向发展对媒体有高度规律性的受众的忠诚度。如果一个企划人员想在特定时间段重复到达特定受众，有些媒介载具将会更适合这个目的。例如，近期的调研提出某种广播节目比其他节目能创造更高的收视率，这样就为商业广告提代了更好的环境。

然而，媒介企划人员也认为大众媒介（如同其他媒介）在传递广告信息时有其局限性。最不容忽略的就是大众媒介的受众不会单单收看、收听或阅读一个媒体的广告内容。

报纸为其读者开辟了新闻、娱乐、信息和商品目录等内容，一份报纸的地区新闻、社论版和广告信息版一般都拥有较好的阅读率，因为这些版面为想购买许多不同种类产品的读者提供了购买指南。人们经常在常规购物之前快速浏览报纸以找

到最优惠的杂货店。而对于购买频率高的商品，在需要特别标出价格时，报纸可能是一种非常有效的销售媒体。

另一方面，杂志在广告暴露时又大有不同。尽管有些人购买杂志是因为想了解特殊的产品信息，如：一辆汽车或一件家具等，然而大多数杂志的读者还是为了找到使之感兴趣的内容，并不是产品信息。

电波媒体，如广播和电视，消费者一般不仅仅是为了广告而接触这些媒体。电波商业广告有强制的特性，常常插入电视剧或节目段中以强制性地引起受众对广告信息的注意。电视观众是否观看一条特定广告，更多地取决于信息的安排和价值，而不是取决于广告是否出现在一个有趣的节目中。受众可以凭借媒体的广告来作出购买决策并完成销售。

很明显，商业广告片或传递的广告的效果影响着消费者和读、看或听广告的消费者的数量。这确实与运用哪个媒体毫无关系。

传统媒介与非传统媒介

传统媒介 (Traditional Media) 当企划人员谈论传统媒体时，他们通常是指大众媒介，诸如报纸、杂志、广播、电视和户外广告等媒体，或那些通常传递给大众受众的媒体。然而，相对较新的有线电视，也常被视为一种传统媒介，因为它的普及率很高。计次收费的有线电视刚刚出现，有些企划人员称之为非传统媒介。

非传统媒介 (Nontraditional Media) 几乎所有向消费者传递广告信息的新方式均被认为是非传统媒介。互动媒介也被列于其中。进而言之，非传统媒介是通过不经常被称为媒体的方式来传递广告信息。例如，有时人们将杂志和促销相结合，称

之为非传统媒介，尽管促销从未被归类为一个媒体。

对非传统媒介的需求是由于想找到更好的方法来到达消费者，这些消费者要么可能已改变了生活习惯，要么是属于全新的或区别于传统归类方式的消费者。过去，通常按照人口统计资料来分类消费者，如“18-49岁的女性”或“年收入超过50 000美元的男性”。然而现在，一些新类型的调研结果表明，最常购买一个给定产品的消费者也开始衡量他们最常见的媒体。如果那个媒体充斥着许多其他类别的广告，那么媒介企划者就可以预测其消费者会拒绝收看广告。企划人员应尽可能避免发生这种“干扰”的情况。非传统媒介的干扰程度通常低于传统媒介。

许多媒介企划人员建议他们的客户使用非传统媒介，但在确定广告主所投入资金的回报如何方面还存在许多问题。此问题是由于没有继续衡量受众范围而引起的。多数情况下，企划人员不得不“估计”受众的范围。不进行这样的测量是难以计算出千人成本的数目，此数目代表了与传递的受众数目相关的广告投入费用的价值（见第五章“基本测量和计算”中以进一步讨论千人成本）。

然后，那些新的互动电子媒体可能需要一种新的测量方式，诸如所售的特定产品数量或单个产品的销售成本。

专业媒介

锁定特殊兴趣爱好的消费者杂志吸引了特定读者的兴趣，这些爱好如：滑冰，资金管理，摄影或古玩。对此类杂志广告的读者和对编辑内容的读者是同样多的。因此，这些杂志也吸引了那些读者——购买杂志不仅仅是为了看编辑内容，同时也为看许多广告信息。这类媒体经常因为其特殊的兴趣点而被视

为专业媒介。

为迎合工业制造商、服务性公司、批发商、零售商和专业工作人员，如内科医生、律师和教师等的特殊需求，还存在着一类媒体。这些媒体以印刷品的形式出版其中含有编辑内容和有关专业市场的广告，但同样也包括了影片、贸易展、会展、录音带等内容商业往来的广告主是对这些出版物最感兴趣的一个典型。

其他的专业媒介仅以传递广告信息为目的而存在。它们不承载编辑内容，并不如其他媒体那样深受读者欢迎。这类广告导向的媒体包括传单、直邮信件、户外广告标牌、公共汽车或卡车的车身宣传牌、报纸的夹报（FSI）

另一种专业媒体是查询目录尽管消费者经常需要使用目录，但人们不像关注大众媒介那样频繁地关注目录

而同时，许多广告主发现了目录的价值，因为消费者把它们当作购物指南。目录的一种形式就是电话簿，电话簿刊登广告，也刊登编辑内容——电话号码。例如，管道修理工就可以将电话簿作为专门的媒体，因为，人们不经常打电话给管道修理工，除非发生紧急情况这种情况下，消费者会在黄页电话本中寻找管理修理工的电话号码，但可能此时不会注意到任何一条广告。

七、媒介企划的一般程序

在做媒介企划之前必须考虑市场因素。媒介企划从不会以回答这样的问题开头，如：“我应选择哪一个媒体”或“我应该选择电视还是杂志”。企划是为了解决营销问题，不知道或不理解潜在的营销问题就开始做企划，这是不合逻辑的，因为

媒体是执行营销战略的主要工具。因此，一份媒介企划的起点应该是对营销环境的分析。做此分析是为了让市场和媒介企划人员对公司与竞争对手之间的整个情况得以清晰了解。此分析对研究细节问题有重要意义，解决这些问题的可能性以及公司在市场强于竞争对手的优势所在，均可以通过此份分析得出结论。

在分析过营销环境之后，关于确定市场目标并达到目标所需做的各项工作的一份市场战略和市场企划方案也就出台了。当营销战略需要做广告时，它常常向影响营销目标的消费者传递一些信息。媒体在投递广告至市场的过程中起了主要的作用。

一旦提出一个营销企划方案，就必须确定一个广告创意策略。它由一些关于传播内容的决策组成：怎样执行，应获得的效果。对广告文案的主题及如何运用文案来传播销售信息的陈述也是此策略的一部分。由于一些创意策略很适合于一些媒体，所以媒介企划决策受到广告创意策略的影响。例如，当一个产品需要进行演示时，电视是最好的媒体。如果一则广告必须以高逼真度来演示，那么最好选择杂志或报纸副刊。创意策略还要确定预期的人口统计变量的大致状况。例如：年龄、性别、收入或职业。企划人员将以此为目标集中注意力来选择媒体载体。

我们应该注意到某些非媒介企划人员比媒介企划人员本身更能对决策产生最终影响。尽管媒介企划人员有时参与制订营销企划，但是市场营销或市场调研人员对市场环境分析和市场企划有很大的责任。文案人员和艺术指导一般应负责完成创意策略。有时，一份营销企划简单得如一份媒介企划人员的营销执行手册，甚至简单得如一个广告执行者的一个想法。在这种

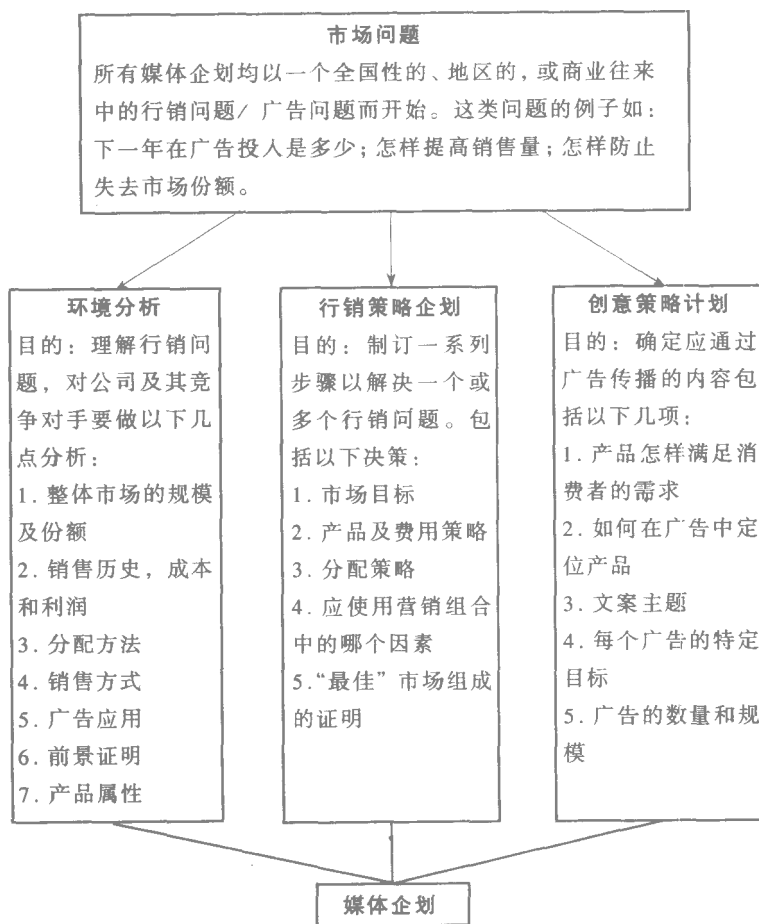


图 1-1 媒介企划行为的范围

非正式的情况下，几乎或根本没有前期的市场调查工作，就可以立即开始执行媒介企划。图 1-1 概括了这些前期步骤。