

Les stratégies publicitaires pour vous faire acheter...
Avez-vous remarqué que :



1. On vous présente souvent les enfants idéaux. Les enfants dans les publicités sont souvent un peu plus âgés et un peu plus parfaits que ceux visés dans l'auditoire cible - ils sont, autrement dit, des modèles proposés pour les enfants par le publicitaire... Une publicité qui vise à vendre un jouet destiné à des enfants de huit ans, par exemple, mettra en scène des jeunes de onze ou douze ans.
2. On joue avec vos cordes sensibles. Les publicités créent une ambiance sentimentale qui nous attire et qui nous donne l'impression d'être heureux : par exemple la publicité de MacDonald's montrant un père qui dine avec sa fille, ou celle de Bell Canada où l'on appelle la famille à l'étranger. Ces publicités qui nous montrent des gens heureux nous attirent. La conquête du bonheur passe par l'achat du produit...
3. On vous montre des jouets aux possibilités incroyables. Beaucoup de publicités pour les jouets vous vantent leurs qualités qui sont souvent poussées à l'extrême : tout est embelli, fantastique grâce à la magie de l'écran... Les avions font des culbutes et les voitures font des tonneaux, les poupées pleurent etc.
4. On vous invite dans un univers de rêve grâce aux décors : Barbie se promène sur la plage alors que des vagues déferlent derrière elle, les extra-terrestres traversent l'espace et les véhicules tout-terrain sautent par dessus rivières et fossés. Toutefois, les roches, la terre, le sable et l'eau n'accompagnent pas les jouets...
5. On vous attire grâce à la musique. Ça sonne bien ! La musique et les autres effets sonores s'ajoutent à l'excitation créée par les publicités. Les effets sonores peuvent rendre un jouet plus attrayant car on utilise souvent les mêmes méthodes que dans les vidéoclips. Ils aident à créer l'ambiance voulue par les publicitaires.
6. On vous montre des vedettes. Les Tortues Ninja vendent de la pizza, le chameau « Joe Cool » vend des cigarettes, Mario Tremblay vend des camions Ford. Tous les moyens sont bons pour inciter les gens à s'identifier à un produit. Les héros sportifs, les stars de cinéma, et les idoles des adolescents disent à nos enfants quoi manger et quoi porter. Les enfants écoutent, sans se rendre compte que ces personnes sont payées généreusement pour jouer dans une publicité.
7. On effectue un montage rapide et très sélectif des images. Le montage sélectif est utilisé dans toutes les publicités, mais plus particulièrement dans celles qui vendent des jouets sportifs comme des « frisbee » ou des ballons de football. Les publicités montrent seulement des attrapées réussies et des lancés parfaites.
8. On vous présente la vie familiale idéale. « Ceci est quelque chose pour toute la famille ! » ou « Maman sera contente de t'acheter ça ». Beaucoup de publicités montrent des parents qui prennent plaisir à regarder leurs enfants jouer, comme si le jouet pouvait rendre la famille plus unie.

Source : Ces conseils sont tirés du Livre de référence pour le centre Échange-Alphabétisation de la Fédération canadienne des associations Foyer-École et Parents-Maîtres.