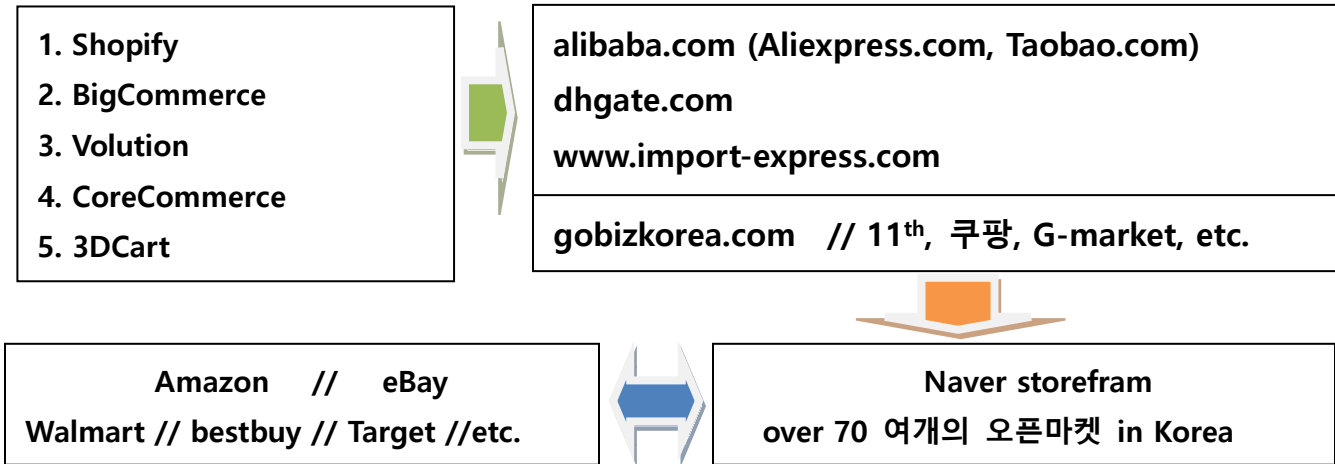


Comparing & Difference



바이럴 마케팅의 장단점(온라인 마케팅과의 착각) - 사전에 충분한 검토가 선행. --- 내 국밥?

인지도가 낮은 브랜드를 알리는데 비교적 쉽고 비용이 적게 든다고 알려져 매력을 느낄 수가 있습니다만 결국 새로 생긴 유행이 아닌 이미 조선시대에도 그 이전에도 그리고 지금도 존재하는 위험도가 높은 방식으로써 사전에 신중하게 검토후 진행.

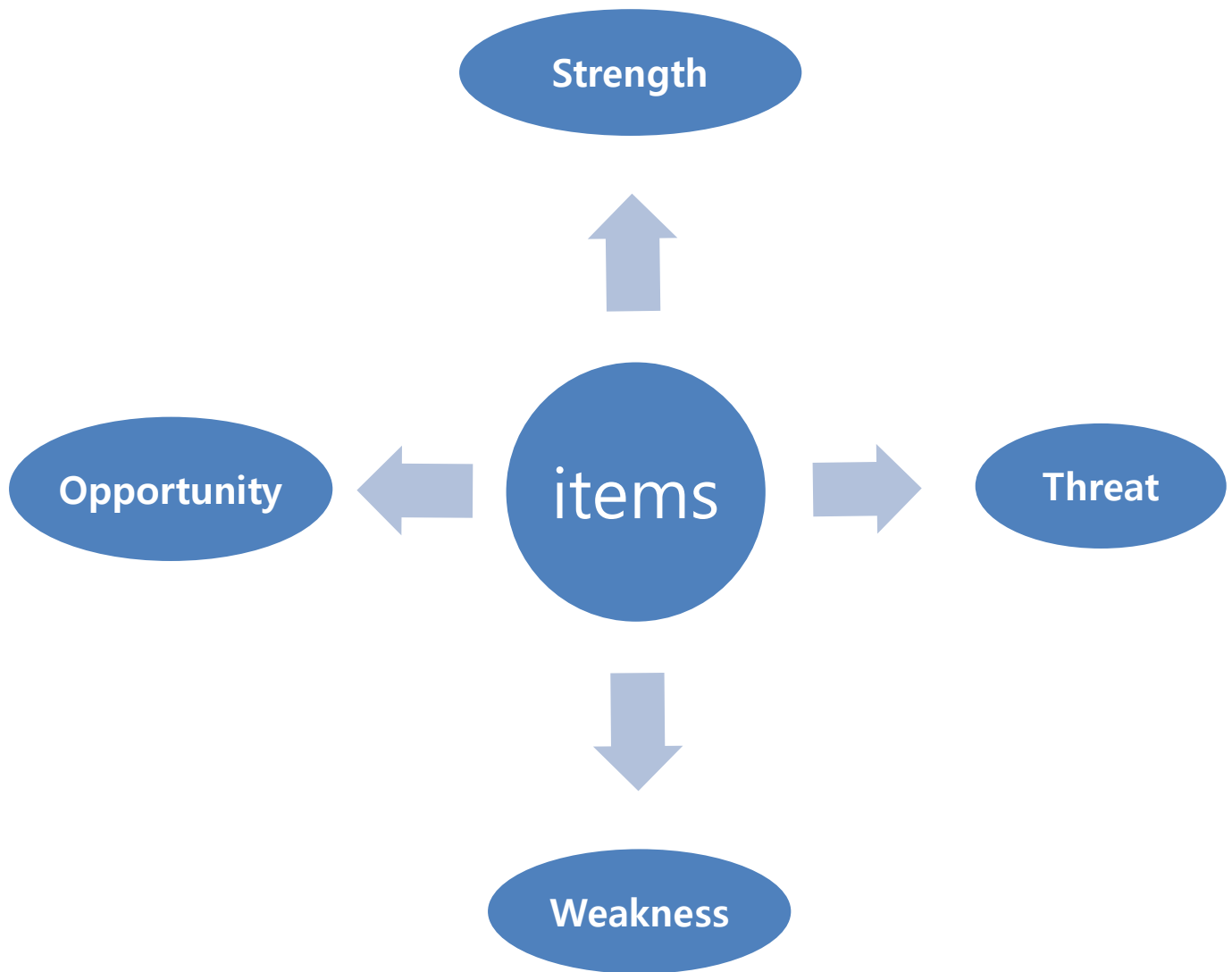
- 저품질 바이럴 마케팅의 발생은 준비된 시행사보다는 성급한 고객에게 주로 원인발생.
충분한 콘텐츠 준비 없이, 전략과 시행 내용에 대한 검토가 없이 우선 시행부터 하는 것은 위험하며, 부정적인 효과가 더 클 수도 있으며 현장 제어가 어렵다는 더 큰 부작용 발생

부정적인 효과

- 과장, 허위 또는 부정확한 정보전달로 인한 신뢰도 하락 - 국밥은 맛있어~! (동네 소문 Vs Youtube)
- 네가티브성 광고 / Comparing & Difference 없는 홍보문구
- 반감/불신 조성과 이로 인한 이익집단간의 문제발생 >>
노이즈 마케팅 재활용(태권V 팔려면 마징가Z then ??? <Gundam>)
- 스팸화 / 브랜드 이미지의 실추와 저급화/ 어뷰징 >>구름위 달은 모두에게♥ 하지만 그 옆 작은 별??
- 부적절한 내용, 법규 위반 등으로 인한 갈등과 법적 제재 등.

<p>Identity: 홈페이지 특성과 CS Matching 왜 우리 홈페이지// Why me? 그럼 다른데는 뭐하고 있을까? (나랑 비슷한 친구찾기 Concept or Background 미투제품, 벤치마케팅, ?? 그리고 바로, <u>Comparing & Difference</u></p>	<p>주방장 이 주는 음식 배열 하기: Chef not cook Landing 페이지 체크/ keyword ? 가격 Why? == OK (Amazon // ebay) customer service (CS) = The Best ? Check feedback then, <u>Comparing & Difference</u></p>
--	--

S.W.O.T.



Check Only One

☐ Amazon ☐ Walmart ☐ Apple ☐ Ikea/whloefood

Compare & Difference 는 이미 오래전에 시작된 코카콜라와 펩시의
비교광고로 광고시장에선 당연한 것입니다.

Nothing come from Nothing

SiNaBuRo