

南阳白菜包装设计,小白菜礼盒包装定制

产品名称	南阳白菜包装设计,小白菜礼盒包装定制
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

怎么判断一个包装的好坏，或者怎么判断一个广告的好坏，其中有一条，就是看：是否发挥了品牌与生俱来的戏剧性。

要弄清楚这个问题，我们需要先知道传播的一些基本原则。

自然界中富有美感和韵味的形态，我们可以将其吸收并加以创造，运用到食品包装设计中，这样不仅能凸显产品的自然美，还能促进消费者产生丰富饱满的自然关联性。在创作天然产品设计时可以取自然界某一生物的整体形态或是个体特征作为参照物和灵感，基于固有形态和色泽，运用夸张变形的抽象处理方法，使其透露出更多丰富的情感。既能保留自然之美又能将想要表达的情感创意化并合理呈现。

提升内在的吸引力：一般人们对某件事情或某个观点都有自己的固有认知，打破这种思维定势，而分享或炫耀这种与众不同的观点，不但可以引起人们的关注和思考，同时也会得到别人的欣赏；

通常一些可以引发争议或神秘的事件也同样可以引起别人的讨论；一个没有太大吸引力的事情，往往是因为人们对这一事件的细节还了解不够，时间将这些不易被发现的细节呈现给用户，可以增加不少的关注。

营销归属感和满足感：制造产品的稀缺性和专属性，让获得产品的这些人们觉得自己与众不同，可以有向朋友炫耀的资本。

一种产生动机的外在因素被称之为诱因，对传播的时效性来说，有即时性和持续性之分，一些新奇的，有趣的事情通常不会形成持续性的传播，只有我们把一件事情变得随处可见，并且和我们的日常生活息息相关，才可能让这个事情变得流行。

喝可乐这件事情，逛街购物累了坐下休息的时候想喝点什么，买了一听可乐，喝完后精神焕发，运动完休息的时候想喝点什么解渴，又看到了可乐，喝后精力再次充沛，口渴就相当于一个诱因，当人们下次再渴的时候就会时间想到要喝可乐，于是渐渐的喝可乐这件事就变得流行起来。

一件事件发生的时候，如果人们没有什么感觉，基本上就不会和别人分享。如果这个事情能够让一个人生气或开心的话，他希望和别人产生情感上的共鸣，就会可能分享给别人。所以发生一些可以引起人们高唤醒的事情，就可以激发人们共享的冲动，比如，对某件事情产生的敬畏之情，对他人的担忧，运动同样也可以引起人们的生理唤醒，点燃人们分享的热情。

社会心理学解释，人们都有一种从众心态，看到多数人的行为，总会想着去模仿，因为这可以省去自己很多思考的时间，所以让需要流行的事情变得可观察，可以很好的给别人提供一个社会证明。通过设计一些可以自宣传的产品，或者利用用户的行为剩余，都可以达到公用性的效果。比如，服装品牌商经常会给每位顾客一个带有logo的购物袋，这样在用户完成购物时，拎着袋子四处逛的时候，就在不断的给品牌宣传。

人们乐于互相帮助，是因为可以从彼此的身上获得有价值的信息。卡尼曼有一个前景理论，提出人们一般是根据比较原则或参照点来评价事物，如果可以给用户提供一些超预期的产品或信息，就很容易让人们乐于分享起来。就像买东西，人们乐于分享折扣有的时候是因为只有数量足够多的时候，才可能享受到大折扣。但我们一定要提供真实的有用知识。

故事是通过叙述的方式，讲一个带有寓意的事件，特洛伊木马的故事已流传了上千年，人们百听不厌，因为讲故事是我们理解世界文化的一种方式，故事生动并蕴含意义，可以让我们比较容易的记住，而且分享给别人，给产品叙述一个有内容的故事，可以让着产品更容易的被记住并传播。

人们的心理会对每种颜色产生不同的心理暗示。不同明度、纯度和色调的颜色组合传达出不同的情感。由于消费者受到不同地区、性别、文化水平、收入等因素的影响，每个群体对色彩的情感作用有不同的感受。此外，在许多情况下，色彩的多样性和丰富性会在一定程度上影响观众的情绪。