

Anak Anda Sasaran Pemasar Kreatif (1)

Kanak-kanak zaman kini terdedah kepada pelbagai perkara yang baru. Bagaimana ibu bapa harus berhadapan dengan permintaan si anak yang 'tergoda' pada bermacam-macam produk baru yang menarik dan canggih? Bagaimana pengurusan wang dalam era baru ini?

Terjemahan: Safiyatun

Adakah kanak-kanak di bawah umur 6 tahun masa kini lebih matang berbanding 20 tahun yang lepas? Sudah tentu.

Mengapa begitu? Adakah disebabkan oleh diet mereka yang berbeza atau kerana persekitaran tempat tinggal mereka?

Pada pendapat saya, ia mungkin disebabkan oleh kedua-dua perkara tersebut, namun persekitaran mungkin pengaruh terbesar terhadap proses kematangan dan perkembangan perilaku kanak-kanak.

Bagaimana kemajuan teknologi, inovasi dan media komunikasi kreatif memberi kesan kepada anak muda dalam kepenggunaan masa kini, lalu kemudiannya memberi kesan kepada kita sebagai ibu bapa untuk membelanjakan wang demi membelikan barang buat mereka?

Para pemasar bekerja bersungguh-sungguh untuk membentuk strategi yang kreatif dan inovatif bagi menawan minda pengguna muda di dunia yang penuh dengan pertarungan berisiko. Anak-anak kita sememangnya adalah sasaran dalam masyarakat yang mempengaruhi produk dan program yang bernilai 600 billion dolar setahun.

Ibu bapa yang komited dan sedar akan hal ini cuba melakukan sedaya mereka untuk melindungi anak mereka – namun begitu, ia selalunya tidak mencukupi.

Penting bagi anda untuk mengetahui bagaimana mereka menghabiskan masa dan apakah yang menjadi tumpuan

perhatian mereka bagi melindungi dan mendidik anak-anak anda semasa mereka membesar.

Bagaimana perhatian 'luar sedar' dari dalaman memberi kesan terhadap kelakuan anak anda?

Setiap orang mempunyai perhatian 'luar sedar'. Ia adalah keadaan perkembangan, sama ada secara biologi atau psikologi, di luar kesedaran kita, yang boleh menghalang kita daripada membuat pilihan-pilihan yang tepat, betul serta berbeza.

Walaupun bagaimanapun, perhatian 'luar sedar' anak kita rentan terhadap para pemasar pada usia muda, yakni apabila pemilihan rasional dan tahap kesedaran serta pemikiran yang tinggi adalah terhad.

Sebagai ibu bapa, penting bagi kita untuk memahami bahawa perhatian ialah langkah kritikal dalam proses pembelajaran. Apa-apa sahaja yang menarik atau menawan perhatian anak anda akan diterima dengan lebih cepat dan disimpan di dalam peta minda mereka yang sedang berkembang dengan cepat.

Mekanisma perhatian yang berdasarkan akal ini (asas biologi) dipanggil sebagai 'kecenderungan tindak balas' dan selalunya terjadi tanpa disedari, di luar jangkauan kanak-kanak. Perkara ini merupakan tindak balas semula jadi terhadap sesuatu perkara yang baru dan berbeza dalam dunia kanak-kanak itu. Sekiranya perkara tersebut adalah selari dengan kehendaknya, perasaan itu menjadi kuat lalu mengukuhkan lagi kekuatan mekanisma perhatian atau ke-

cenderungan itu.


Pemasar dan pengiklan benar-benar memahami kepentingan perhatian, dan menjadikannya sebagai keutamaan dalam mereka bentuk iklan dan strategi pemasaran yang berkaitan dengan umur mereka. Permainan pengguna ini dinamakan sebagai 'tarikan', dan tumpuan ialah faktor utama bagi mendapatkan produk-produk baru.

Televisyen, filem, radio, permainan video, komputer serta media berteknologi tinggi telah mengalami evolusi pada kelajuan yang mendadak dengan potensi dalaman tidak terhad yang mampu mencetuskan tindak balas perhatian atau kecenderungan dalam diri kanak-kanak.

Perkara-perkara inilah yang dianggap sebagai medium 'panas', dilengkapi dengan imej bergerak, kesan khas, grafik yang unik dan hebat, warna-warna yang menarik, kelakar dan aneh, serta kesan bunyi – kesemuanya akan menambah potensi untuk menarik lebih perhatian daripada kanak-kanak.

Bandingkan kepelbagaian visual serta auditori yang baru lagi panas ini dengan media 'dingin' yang lebih verbal, kurang rangsangan dan lambat contohnya seperti bungkus bercetak, risalah, buku, suratkhbar atau pamflet dan anda akan faham mengapa kanak-kanak zaman sekarang semakin menggemari dunia berteknologi tinggi dan media panas yang menarik perhatian dan sebab-sebab sekolah dirasakan semakin membosankan.

Namun begitu, apabila menyentuh tentang anak-anak anda dalam dunia kepenggunaan ini, akan sentiasa ada bahagian baru dan kesan sampingan negatif yang berkaitan dengan perhatian 'luar sedar' yang hebat, yang boleh menghalang mereka dari membuat pilihan-pilihan yang tepat, logik dan berbeza.

Tindak balas 'luar sedar' inilah yang melekatkan minat anak anda terhadap barangan baru dan menghairahkan, meskipun tidak bersesuaian dengan usia. Pautan awal itulah yang menggerakkan keinginan, dan membawa kepada kehendak, atau sekadar untuk merasainya. 

Akan bersambung...



Carol Yip merupakan pengasas dan CEO Abacus For Money. Beliau telah berkecimpung dalam industri kewangan sejak 20 tahun dahulu. Beliau mempunyai misi agung untuk membantu orang ramai membebaskan diri daripada masalah kewangan, dan menjalani kehidupan yang bermakna serta aman. Untuk maklumat lanjut layari www.AbacusForMoney.com.

