

如何无耻地应对新广告法

◎ 转载

2015年9月1日，是某个行业的末日，还是新时代的开始。新广告法都出来了，你们都知道吧。据说最少罚20万，不知道你们怕不怕，反正我是怕了。新广告法时代房地产广告，该怎么玩？

新广告法如果用无敌来形容，我想我们应该用两个字来应对：无耻。关于新广告法如何规定的到处可以搜索到，就不多说啦，我们直接看分四个阶段来看到底怎么玩。

一、刚拿地，打品牌

产品未定型，几个设计师和若干个策划正在每日每夜的碰着方案。有些人在外面成天像便衣一样转悠，踩个盘，搭个话。如果你们碰上一个双眼无神，还很假惺惺地问你，在哪住啊，住的怎么样。请不要报警或殴打，他们只是一个加班的策划，给他一个温暖的拥抱。

这个时候的广告主要梳理品牌优势，一般的广告是靠工地围挡来出街。所以文案一定要字少，同时，要用极少的字让大家有联想，但是不要说得太详细，因为毕竟你什么都没有定呢。

旧广告法：一座XX广场 一个城市中心

点评：无法证明是城市中心

新广告法：我驻进城的心，你住进我的心

无耻点评：我不说中心，我说心脏行了吧，还那么有诗意

旧广告法：上海仅此一府

点评：你说仅此一府就一府啊

新广告法：布尼茨说，世上没有和这一样的府邸

无耻点评：有没有发现提升到了哲学的高度

二、蓄客期

一说到这个时期，设计师们基本上都乐了。兄弟们，基本上没有我们啥事儿了，终于可以回去LOL了，刚买的机械键盘。产品基本上也定型了，体验中心也装修完了，开门迎客，为开盘销售做准备。这时候的广告主要打产品特色，特别是对竞品调研彻底，专打软肋，发挥优势。

旧广告法：中央湖王，震撼上市

点评：虽然核心优势是有个很牛的湖景，但是湖王必须不能提。

新广告法：一开门，我以为看见了海

无耻点评：看到精髓没？我以为，你告不着了吧，我想以为啥就以为啥。

旧广告法：宜春首例空中花园

点评：不能使用首例的极限词语

新广告法：宜春人什么都见过，就是没见过空中花园

无耻点评：别以为不说“首例”，我就表达不出来首例的意思。

三、开盘

当你们有个做地产的老公，当你发现他有几天几乎消失了，早上很早走，晚上很晚回，甚至都不回来。请不用去查他的电话和微信，也不用去报案。仅仅是因为他的项目开盘了而已。开盘就是拿到预售证，挑一个黄道吉日来一次集中爆发。这时的文案要多火爆有多火爆，要多露骨有多露骨。总之，就是夺人眼球，一定要有多吸睛就有多吸睛。

旧广告法：开盘降价 20%

点评：开盘就降价，真不能那么玩

新广告法：以一个诚意的价格庆祝开盘

无耻点评：不明确表明降价了，中国人最擅长说这个了，你懂我的诚意，你懂的。

旧广告法：9月9日盛大开盘/耀世开盘

点评：说实话，不知道这算不算是虚假承诺。万一开盘很冷清呢。但 70%广告都这么玩。

新广告法：如果 9 月 9 日街上没人，别担心，他们可能来这了

无耻点评：注意，我说的是如果，不一定是真的。这玩的文字游戏，你看出来了没？小字里注意加一下开盘哦。

四、持续销售

开完盘，生活恢复了平静，但也可能是紧张而又平静的或者。开盘前你还能藏着掖着，就好像在海里游泳，我泳裤不小心丢了。浪没来，不怕，浪一来，完蛋，你们知道我没穿泳裤了。所以，一切都是浪大了。开完盘，产品和品牌在区域都有一定认可了，这个时候销售牛的盘一定打营销成绩，销售一般的盘就打产品升级，打货源稀缺。

旧广告法：让生活更美好

点评：可能会有虚假承诺之嫌

新广告法：向不开心的生活说再见

无耻点评：没有说一定美好，向不开心的生活说再见，高兴的话，我再说一遍。

旧广告法：巢湖销冠

点评：居然出现了“冠军”这个词。

新广告法：用努力换来比别人多卖了一些

无耻点评：不仅避免被罚，还传播了正能量，工商局恨不得送一个锦旗来。

(温晓征供稿)