

НЕЙРОТЕХНОЛОГИИ

для создания эффективной социальной рекламы в области финансовой грамотности

СОЛОДУХИНА Анна Центр Когнитивной Экономики, ЭФ МГУ



Подпроект

«Создание эффективной социальной рекламы, формирующей ответственное и грамотное финансовое поведение населения, на основании когнитивных подходов и технологий»

Подготовлено Экономическим факультетом МГУ по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»

ЭТАПЫ ПОДПРОЕКТА

4

- Исследование восприятия социальных реклам и кампаний
- Пилотное исследование с помощью нейротехнологий (контролируемый эксперимент)
- Техническое задание для дизайнеров для СРМ в области ФГ

7

- Разработка постеров согласно ТЗ
- Тестирование постеров с помощью нейротехнологий
- Выбор самой эффективной серии для размещения

• Размещение на улицах городов (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург)

Социальная реклама – дело тонкое...









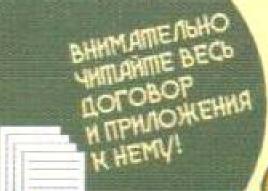


Анализ неудачной социальной рекламы - выводы:

- Запрет привычек или образа жизни, которые имеют аддиктивный характер, малоэффективен, и скорее, имеет обратный эффект.
- Проблемы с интерпретацией иронии или сарказма при высмеивании привычки
- Риск непонимания смысла рекламы и прививания нежелательной модели поведения

Соц.реклама на тему финансовой грамотности

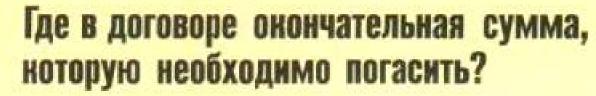












Нанова сумма дополнительных сборов и номиссий?

Канов графин платежей?



Родичением в динем редокации совместного принята Росский вой Федероции и Международиото банка ресоксторнции и развител «Спитей такие повышлений изория филансивей гранитерите изрежения и разбитыр финфексорите образования в Российской Федерация.















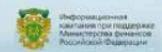






«Создание Центра консультирования и просвещения граждан в области финансовой грамотности и сети филиалов Центра в Волгограде и в муниципальных районах Волгоградской области на базе ВолгГТУ и филиалов ВолгГТУ»

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ



Банк не вправе изменять условия кредитного договора без вашего согласия

Мета-анализ научных исследований: неоднозначные факторы восприятия CPM

• Изображения:

Лица vs Деньги

• Эмоциональная окрашенность:

Позитив vs Негатив

• Текст:

Побуждение vs Информирование

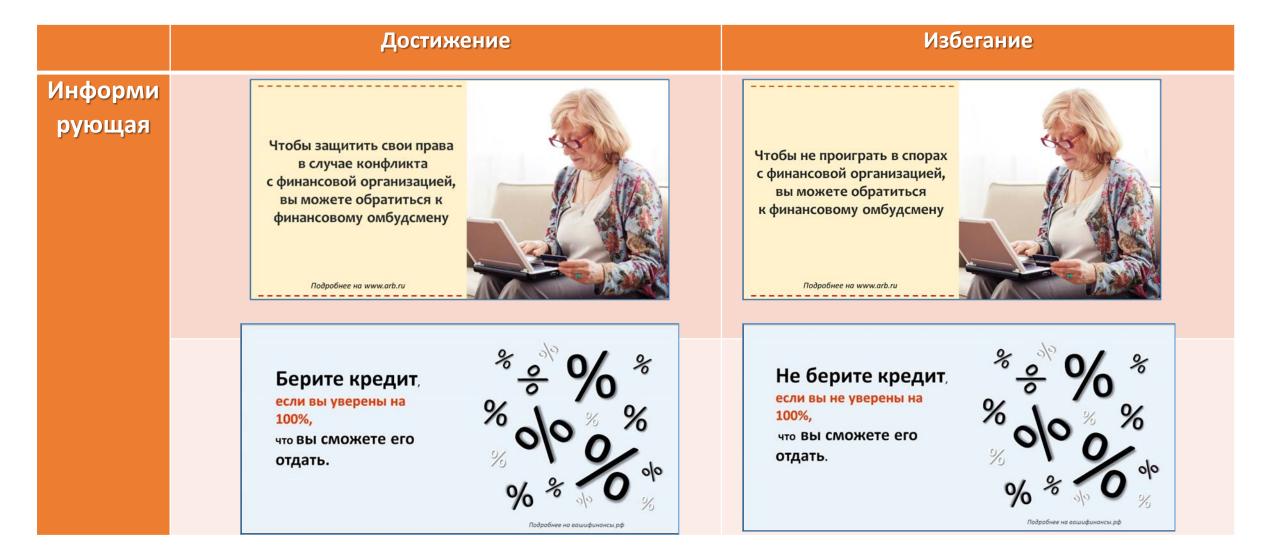
Метапрограмма достижения vs избегания

Пилотное нейро-исследование факторов восприятия CPM

Как «определяли» восприятие постеров:

- ■зрительное внимание;
- ■характер эмоционального реагирования;
- ■запоминаемость;
- **•**интерес
- ■субъективные оценки постеров;

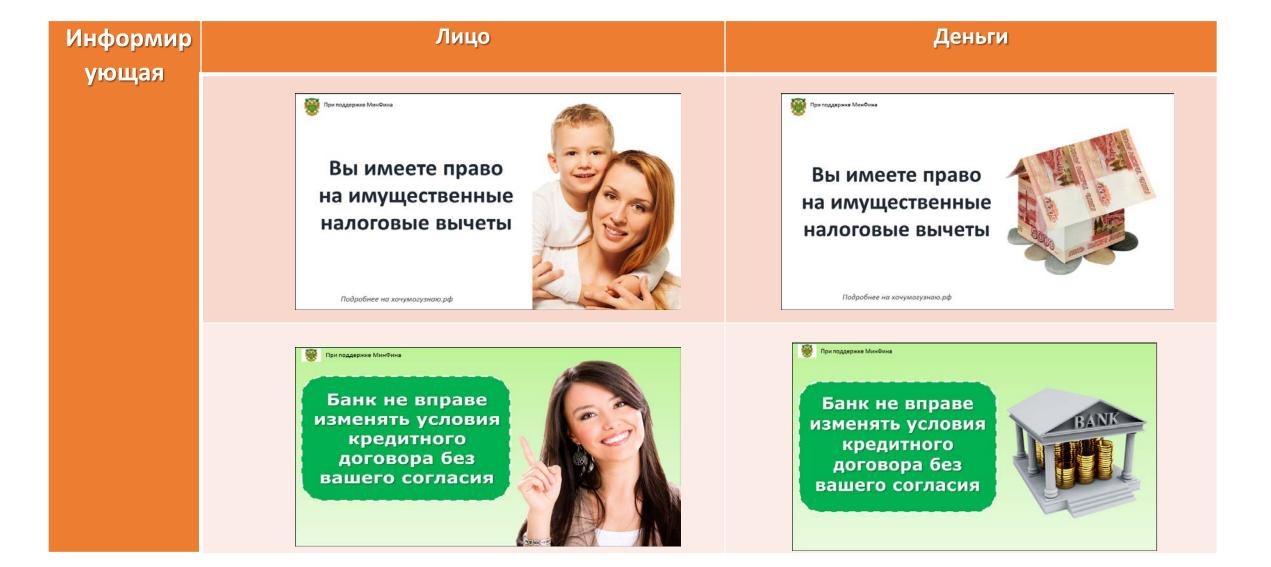
Проверка метапрограмм



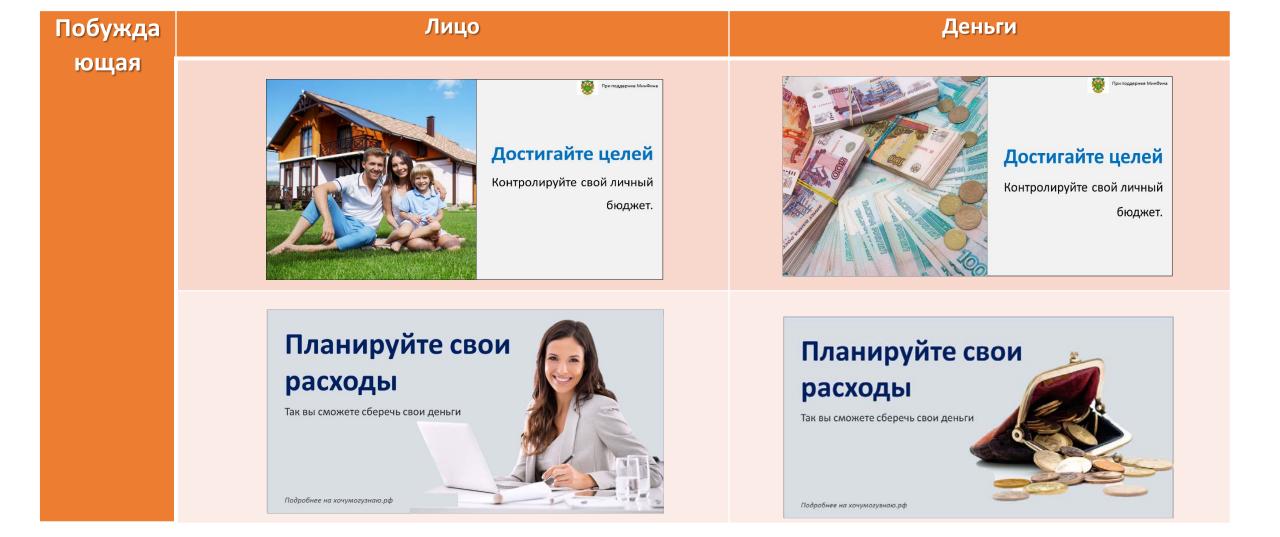
Проверка метапрограмм



Проверка изображения



Проверка изображения



Позитивные Эмоции







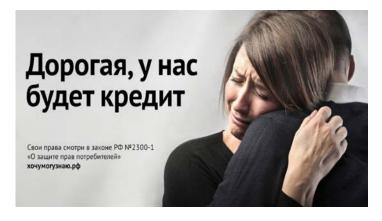






Негативные Эмоции







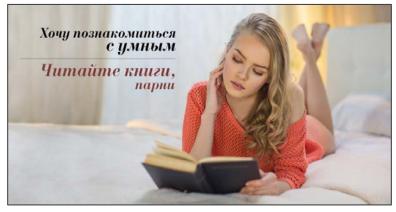






Контрольный материал: социальная реклама на другие темы











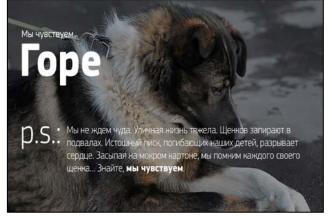


Контрольный материал: социальная реклама на другие темы













ВЫБОРКА

■Выборку составили 50 человек в возрасте от 25 до 55 лет, с уровнем дохода от 40 тыс. руб в месяц на члена семьи, мужчины (50%) и женщины (50%), которые когда-либо пользовались финансовыми услугами (брали кредиты и/или оформляли вклады).

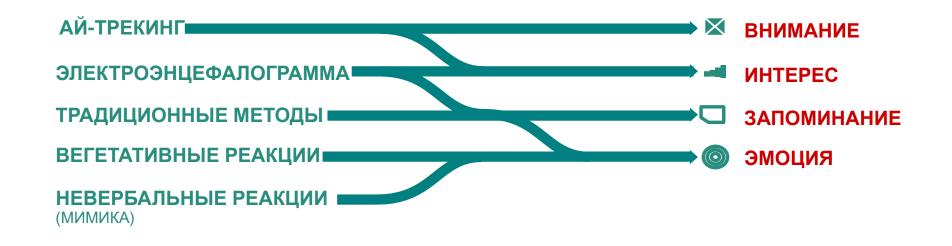
■Респонденты получали денежное вознаграждение за участие в исследовании после замеров.

Дизайн эксперимента

- 1. Заполнение анкеты до просмотра социальной рекламы (социально-демографический блок и вопросы на определение метапрограмм)
- 2. Показ первой группы постеров
- 3. Анкета на свободное запоминание постеров
- 4. Анкета по оценке постеров
 - Субъективная оценка привлекательности постера
 - Вопросы на понимание смысла, согласия с тезисами
 - Вопросы о степени побуждения к действию
- 5. Показ второй группы постеров
- 6. Анкета по оценке постеров

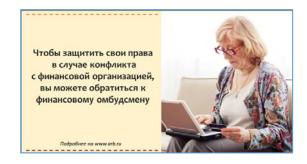






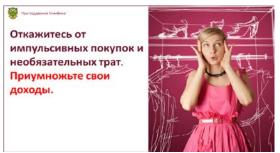
Проверка метапрограмм

Достижение

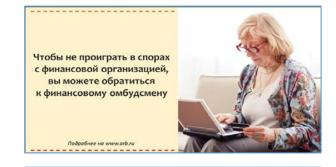






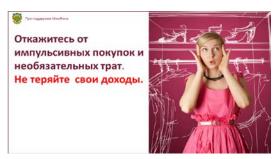


Избегание



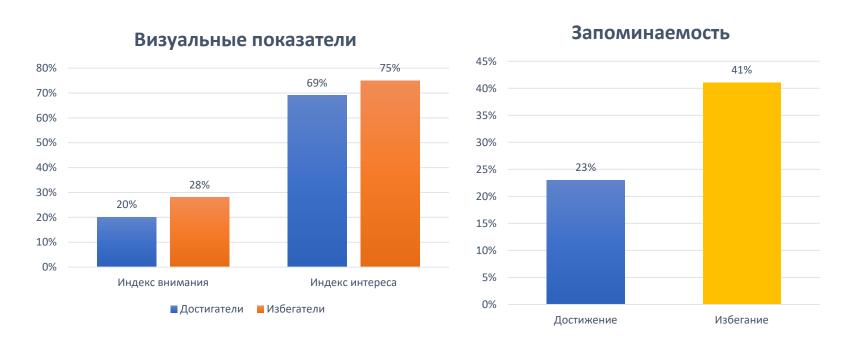


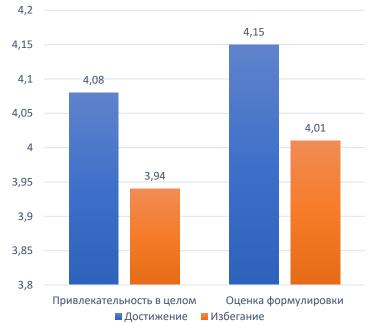




Проверка метапрограмм

Существуют достоверные различия в восприятии между группами постеров, направленных на достижение и избегание.

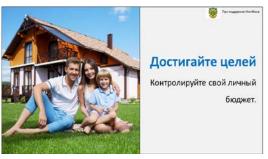


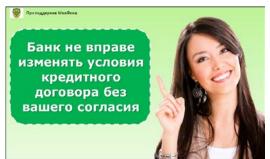


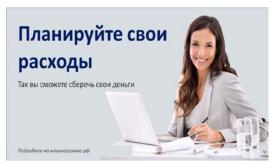
Проверка изображения

Лицо









Деньги









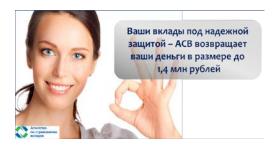
Проверка изображения: лицо - деньги

He существует достаточных различий в восприятии постеров, содержащих изображения лиц и денег.

- Привлекательность изображений лиц, содержащихся в постерах №5-№8, оценивается респондентами выше, чем изображения денег (на 1% уровне значимости).
- В других аспектах значимых различий не обнаружено.
- Таким образом, мы не можем однозначно утверждать, что постеры, содержащие в себе изображения лиц, будут оказывать более сильное влияние на индивидов, чем постеры, содержащие в себе изображения денег.

Эмоции

Позитивные











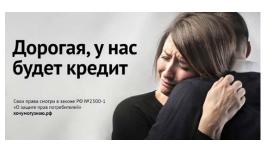


Негативные









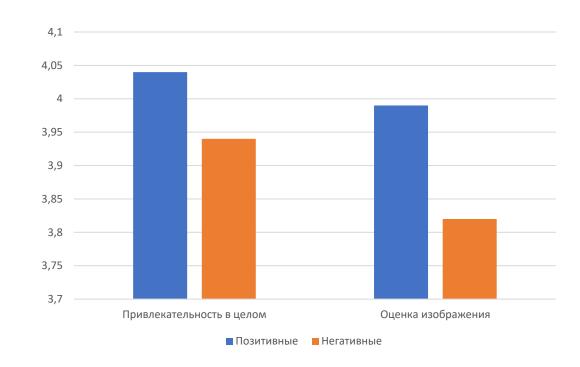




Эмоции

Существуют различия в восприятии между «позитивными» и «негативными» постерами.





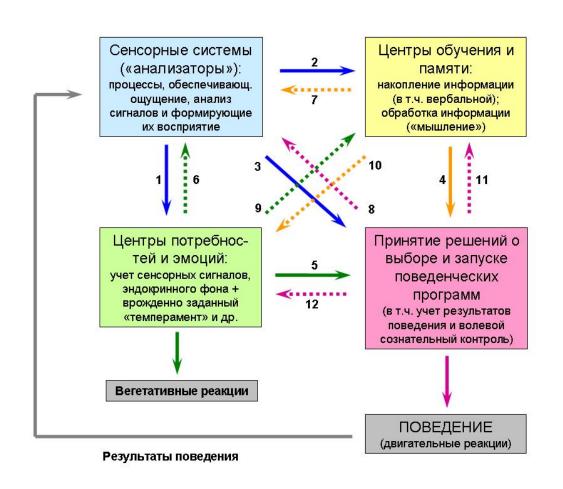
Проверка формулировки послания

• Существуют различия в восприятии между информирующими и побуждающими группами постеров.





Ключевые этапы восприятия социальнорекламных материалов и их специфика



ВНИМАНИЕ: первичный сенсорный поток, который не требует системного анализа.

ИНТЕРЕС: запрос от блока принятия решений на дополнительное рассматривание (получение дополнительной информации)

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ: обработка содержания на уровне мышления с учетом потребностей и памяти, запоминание результатов анализа

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ:

формирование намерения поступить неким образом

ПОВЕДЕНИЕ:

реализация модели поведения

Выделили факторы эффективности:

1. Использование в изображении социально-рекламных материалов:

- врожденно значимых стимулов, уместных в контексте освещаемой проблемы (например, лицо, эмоциональное выражение лиц, лицо ребенка)
- предметов, вызывающих эмоции (например, деньги, драгоценности и другие очевидные блага; сломанные и разбитые предметы, больничные койки и другие очевидные «печали».
- «ключевых запускающих стимулов», или мощно отработанных «условных рефлексах» - например, использовании архитектурных символов в рекламе

- **2. Привязка к опыту.** Проблема должна быть актуальна для целевой аудитории и при возможности связываться через ассоциации с другими «насущными» проблемами.
- **3. Апелляция к потребностям** целевой аудитории в контексте целевой проблемы (по возможности к нескольким потребностям).
- **4. Алгоритм КАК реализовать рекламный призыв**. Если предлагаемая проблема новая для целевой аудитории или ее решение для нее неизвестно, то в постер нужно поместить такого рода подсказки.

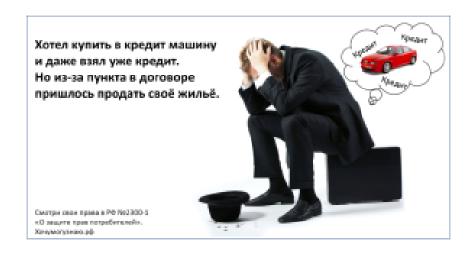
- 5. Побуждающие элементы: кнопки, стрелки мыши, ...
- 6. Новизна: игра слов, о -> %, домик из денег





7. Эмоции: постер должен вызывать эмоции, негативные лучше запоминаются, позитивные – сильнее побуждают к действию.

8. Использование юмора





9. Встраивание новой модели в жизнь человека.

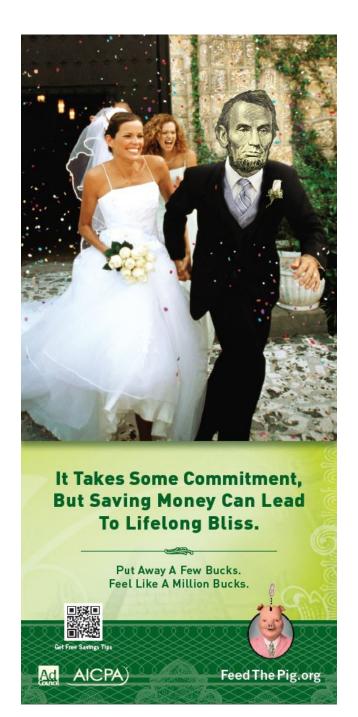
«заякорить» к месту или действию в повседневной жизни

- 10. Привязка к устойчивым ассоциациям и ценностям
- 11. Интерпретация и понятность
- **12. Формулировка:** через избегание «Чтобы *не потерять* свои деньги, *не доверяйте* обещаниям сказочно высоких доходов»
- 13. Сюжетность:

Петя живет в России и получает заработную плату в рублях. Петя не берет валютные кредиты.
Петя умный.
Будь как Петя.

14. Серийность







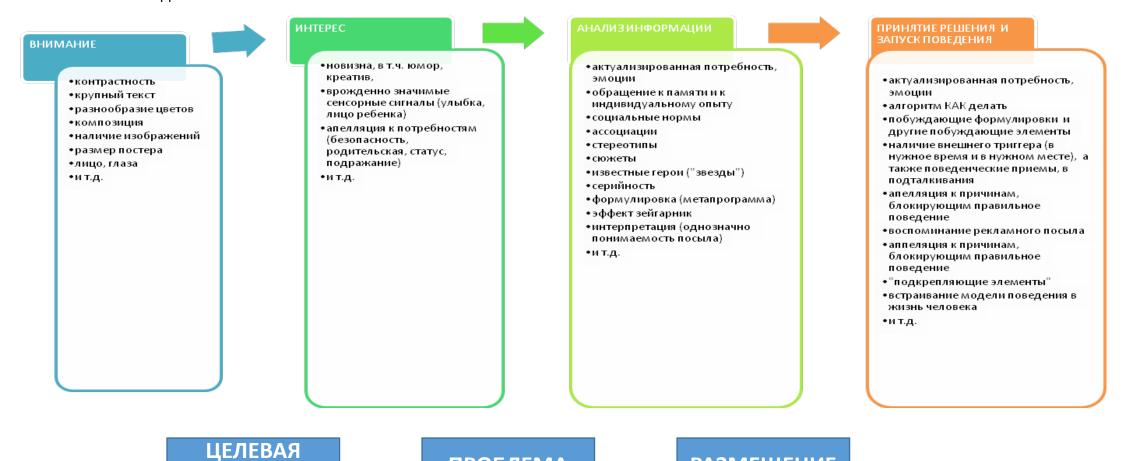
15. «Подкрепляющие элементы»:

- зачем, ради какой благой цели человек это делает и должен делать каждый день (эффективно будет при этом воздействовать на «вечные ценности» родительскую потребность);
- Противодействие эффекту «Смещение к настоящему»:
- использовать аналогию с другими поведенческими программами, которые выполняются нами каждый день ради результата в отдаленном будущем.
- визуализировать различные сценарии желательного развития событий (через лет 10 финансово-грамотного поведения) и если все останется, как сейчас (в случае бесконтрольного распоряжения финансами)

Факторы эффективного воздействия социальной рекламы

СОДЕРЖАНИЕ СРМ

АУДИТОРИЯ



РАЗМЕЩЕНИЕ

ПРОБЛЕМА

Этапы планирования эффективной социально-рекламной кампании по финансовой грамотности в рамках когнитивного подхода

•Выявить специфические проблемы в области финансовой грамотности в регионе размещения СРМ (закредитованность, финансовые мошенничества и т.д.)

•Определить целевую аудиторию в соответствии с проблемой, выявить сегменты ЦА в соответствии с мотивацией "неправильного" поведения, составить портрет ЦА по перспективным сегментам

- •Для данной ЦА определить:
- потребности, которые сильнее актуализированы у ЦА
- •первоисточники проблемы, в т.ч. поведенческие эффекты
- •Использовать при разработке содержания СРМ факторы для каждого этапа (Внимание, Интерес, Восприятие, Запоминание, Принятие решения, Поведение), релевантные для данной ЦА и данной проблемы.

•Оценить эффективность, в т.ч. перед размещением, исследовать восприятие с использованием когнитивных технологий

Техническое задание на создание социально-рекламных постеров

- **Цель -** создание макетов статичных социально-рекламных материалов согласно разработанной концепции, нацеленных на усвоение основных принципов ответственного и грамотного финансового поведения потребителей, для последующего размещения.
- **Целевая аудитория:** Социально незащищенные группы населения (пенсионеры, люди старшего возраста и лица без высшего образования); Экономически активное население наемные сотрудники, а также частные предприниматели
- Серия постеров не менее 3 постеров (объединенная идеей, героями, сюжетом, стилем и т.д.) в двух форматах «горизонтальный» и «вертикальный».
- Обязательное условие: задействовать концепцию факторов эффективности

Проблемная область	Конкретизация области				
	(на примере отдельных тезисов для постеров)*				
Кредиты и займы	• Обязательно ознакомьтесь с подробными условиями кредитного договора перед				
	его заключением				
	• Сравните предложения различных банков, чтобы выбрать оптимальные условия				
	• Составьте план погашения кредита перед заключением договора				
	• Берите кредит в той валюте, в которой получаете доходы				
Сбережения и личное	• Составляйте личный план доходов и расходов на краткосрочный период (3-6				
финансовое	месяцев)				
	• Сформируйте финансовую подушку безопасности (накопленный объем				
планирование	сбережений, при котором можно прожить определённое время, неожиданно				
	потеряв основной источник дохода) как минимум на 3-6 месяцев				
	• Пользуйтесь финансовыми инструментами, позволяющими защитить				
	сбережения от инфляции и получить процентный доход (банковскими вкладами)				
	• Открывайте вклады только в банках, входящих в систему страхования вкладов, и				
	на сумму, не превышающую размер страховой компенсации (1,4 млн. рублей)				
Мошенничество на	• Проверьте наличие лицензий и разрешений на деятельность у участника				
финансовых рынках	финансового рынка, услугами которого вы хотите воспользоваться				
The state of the s	• Оцените надежность своего контрагента – ознакомьтесь с рейтингами участника				
	финансового рынка и с отзывами о нем				
	• Остерегайтесь «финансовых пирамид»				

ОТКРЫТЫЙ КОНКУРС ДИЗАЙНЕРОВ











ТЕПЕРЬ Я ОТДАЮ КРЕДИТЫ ВОВРЕМЯ!

Спасибо финансовой грамотности!

финансоваяграмотность.ру



ЛЕГКО РАСПОЗНАЮ ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Спасибо финансовой грамотности!

финансоваяграмотность.ру



ТЫ КУПИШЬ КОЛЕСО, ЕСЛИ У ТЕБЯ НЕТ МАШИНЫ? HET

мы подскажем нак минимизировать риск принятия разорительных для собя решений:

ТОГДА ЗАЧЕМ БРАТЬ КРЕДИТ В ДОЛЛАРАХ,

удорожание валюты по отношению к гублю даже на 10-20% может стать критичным для вас





ДАЖЕ ХОМЯКИ

СНИ ДЕЛАЮТ ЗАГАСЫ ДО ЭОКТ, И МОГУТ ПРОЖИТЬ НА НИХ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ

АТЫ?

мы подскажем как минимизировать Риск принитил рузорительных для савя рашений:

ВСЕ ЕЩЕ ЖИВЕШЬ ОДНИМ ДНЕМ?

КОПИТЕ СВОИ СБЕРОЖЕНИЯ, НА КОТОРЫЕ МОЖНО БУДЕТ ПРОЖИТЬ, ПОТЕРЯВ ОСНОВНОЙ источник дохода



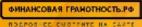
вы все еще В ДЕДА МОРОЗА?

HET

МЫ ПОДСКАЖЕМ КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК принятия разорительных для севя решений:

ТАК ПОЧЕМУ ВЫ ДО СИХ ПОР ВЕРИТЕ В ФИНАНСОВЫЕ пирамиды?

ПО СТАТИСТИКЕ КАЖДЫЙ ГОД ТЫСЯЧИ ЛЮДЕЙ СТРАДАЮТ ОТ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД.









НЕ ВЕРЬТЕ НУЛЕВЫМ КРЕДИТАМ! ЭТО МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ долговой ямой

ТАК КАК СМЫСА КРЕДИТА В ТОМ. ЧТОБЫ БАНК НА НЕМ ЗАРАБОТАЛ.

МЫ ПОДСКАЖЕМ КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК ПРИНЯТИЯ РАЗОРИТЕЛЬНЫХ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЙ!

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ.РФ 🔪



Оценка постеров – двумя способами:

№1 Нейро-тестирование (лаборатория «Нейротренд»), расчет сводного индекса (биометрические показатели и социологические)



НЕЙРОТЕСТИРОВАНИЕ



NEUROTREND

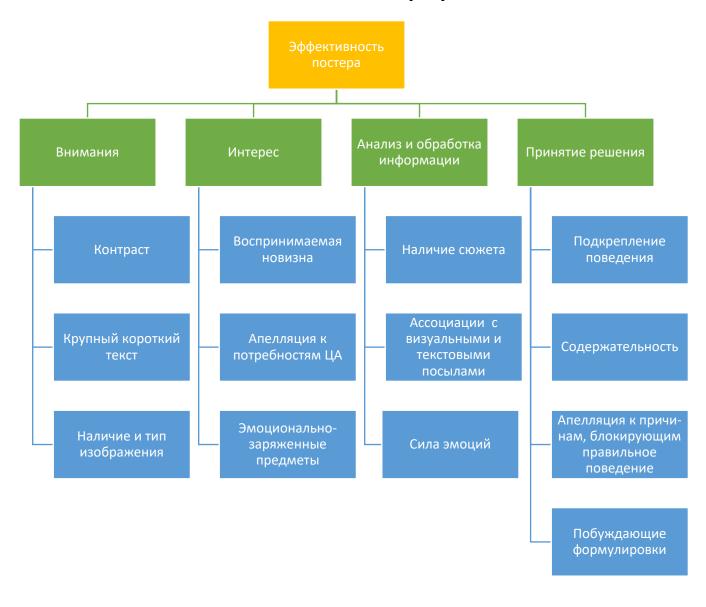
ВЫБОРКА: 150 человек, 25-55 лет ТЕСТИРОВАЛОСЬ: 10 концепций по 3 постера



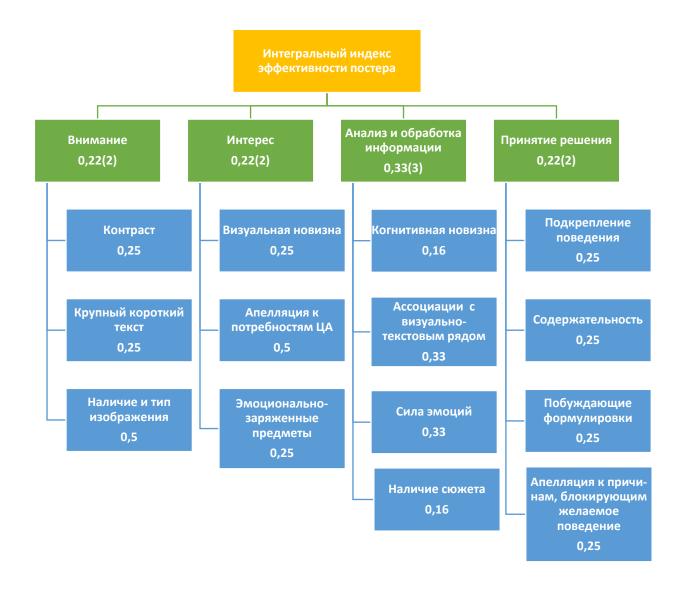
Оценка постеров – двумя способами:

№2. Оценка по экспертной методике на основе созданной концепции восприятия

Индекс потенциальной эффективности СРМ



- Разработка шкал оценки каждого компонента
- Экспертная оценка весов компонентов
- Оценка экспертами макетов



Результаты оценок двумя способами

Серия	Экспертная оценка потенциальной эффективности	Индекс эффективности (нейротестирование)
Серия 8	Посредственная	50
Серия 10	Хорошая	47
Серия 9	Хорошая	43
Серия 3	Худшая	38
Серия 6	Посредственная	38
Серия 1	Посредственная	37
Серия 2	Худшая	36
Серия 4	Посредственная	36
Серия 5	Хорошая	31
Серия 7	Худшая	28



живите по СРЕДСТВАМ!

СОСТАВЛЯЙТЕ ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, ЧТОБЫ ЗНАТЬ, КУДА УХОДЯТ ВАШИ ДЕНЬГИ.







ЧТОБЫ КРЕДИТ НЕ СТАЛ ТЯЖКИМ ГРУЗОМ

ВНИМАТЕЛЬНО ЧИТАЙТЕ ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА ПЕРЕД ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЕМ.

ИЫ ПОДСКАЖЕН КАК НИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК ПРИНЯТИЯ РАЗОРИТЕЛЬНЫХ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЙ:









НЕ ВЕРЬТЕ НУЛЕВЫМ КРЕДИТАМ! ЭТО МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ

долговой ямой

ТАК КАК СМЫСА КРЕДИТА В ТОМ, ЧТОБЫ БАНК НА НЕМ ЗАРАБОТАЛ.

МЫ ПОДСКАЖЕМ КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК ПРИНЯТИЯ РАЗОРИТЕЛЬНЫХ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЙ! ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ.РФ



СТРУКТУРА РАСХОДОВ семьи за месяц: доход, 40 000 ПИТАНИЕ 15 000 КОМУСЛУГИ 6 ООО ОДЕЖДА 5 000 ОТДЫХ 7 ООО **ПРОЧЕЕ 7 000**



НЕДАВНО ПОЛУЧИЛИ ЗАРПЛАТУ, УЖЕ НЕТ?

ВЕДИТЕ УЧЕТ СВОИХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ, И ВАМ БУДЕТ 90HO, HA 4TO TRATATOR CAULINOMIMHOTO CREACTS, А КАКИХ ТРАТ И ВОВСЕ МОЖНО БЫЛО ИЗБЕЖАТЬ.

МЫ ПОДСК/ОКЕМ КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК БРИПЯТИЯ РАЗОРИТЕЛЬНЫХ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЙ!

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ.РФ





МОШЕННИКИ НАЖИВАЮТСЯ НА НЕГРАМОТНОСТИ **НАСЕЛЕНИЯ**

БУДЬ УМНЕЕ! НЕ ИДИ У НИХ НА ПОВОДУ!

МЫ ПОДСКАЖЕМ КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСК ПРИНЯТИЯ РАЗОРИТЕЛЬНЫХ ДЛЯ СЕБЯ РЕШЕНИЙ:

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ.РФ



Показатель (и срез ЦА, при наличии	Серия №8	Серия №10	
информации):			
Психофизиологический индекс			
эффективности			
Срез ЦА «Ответственные»	Нет различий, высокая эффективность обеих серий		
Срез ЦА «Безответственные»	Нет различий, высокая эффективность обеих серий		
Срез ЦА «Старший возраст»	Более эффективна, чем серия		
	№10, но не самая эффективная		
Срез ЦА «Младший возраст»		Ранг 1 (самая эффективная)	
Срез «Женская аудитория»		Ранг 1 (самая эффективная)	
Срез «Мужская аудитория»		Ранг 1 (самая эффективная)	
Срез «С иждивенцами в составе	Ранг 3	Ранг 1 (самая эффективная)	
домохозяйства»			
Срез «Без иждивенцев в составе	Ранг 1 (самая эффективная)	Ранг 2	
домохозяйства»			
Экспертный интегральный индекс	«Посредственная» (значение	«Хорошая» (значение индекса	
потенциальной эффективности	индекса 2,30, ранг 7)	3,90, ранг 1)	









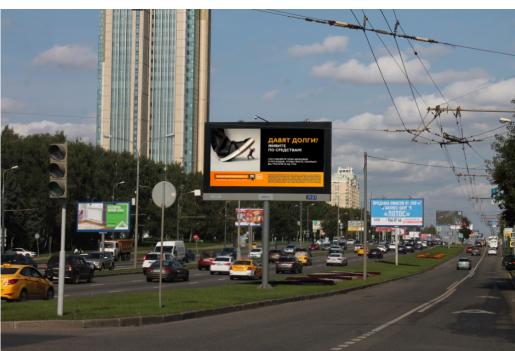


РАЗМЕЩЕНИЕ НА УЛИЦАХ ГОРОДОВ: МОСКВА, ЕКАТЕРИНБУРГ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Регион	Тип носителя наружной рекламы	Формат	Кол-во носителей, задействованных под размещение отобранных макетов	Период
Москва	Цифровые билборды	6,0 х 3,0 м.	104	22.08.2017 – 05.09.2017
Москва	Ситиборды	3,7 х 2,7 м.	15	22.08.2017 – 05.09.2017
Екатеринбург	Ситиформаты	1,2 x 1,8 м.	28	18.08.2017 – 17.09.2017
Санкт-Петербург	Ситиформаты	1,2 x 1,8 м.	42	18.08.2017 – 17.09.2017

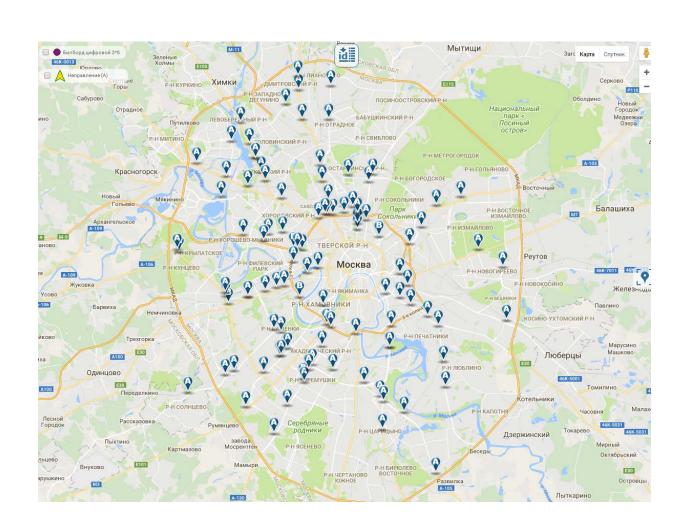


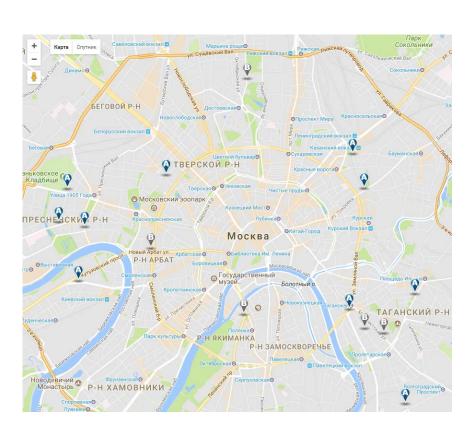




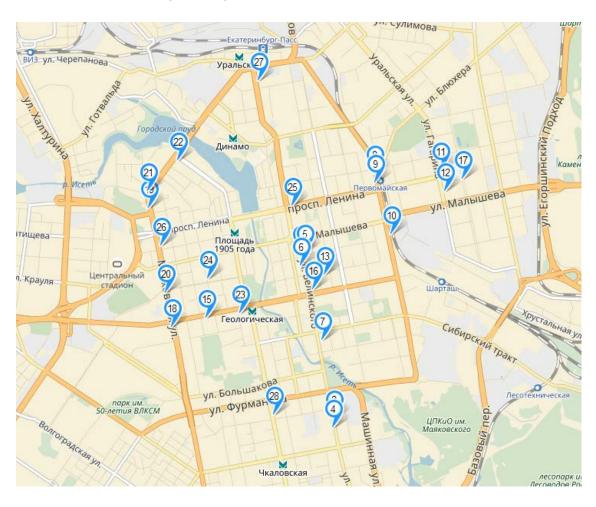


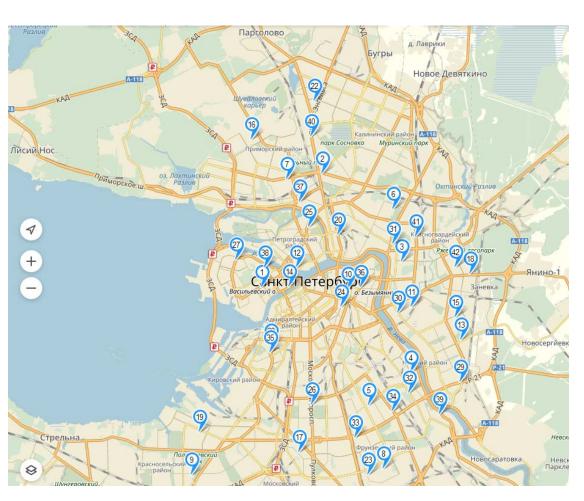
Москва, цифровые билборды и ситиборды





Екатеринбург и Санкт-Петербург (ситиформаты)









СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



- Центр Когнитивной Экономики ЭФ МГУ
- NeurotrendStudy
 - ФинансоваяГрамотность.рус