Advertising appeal विज्ञापन अपील

is a strategy used in marketing and advertising to attract the attention of consumers and persuade them to buy a product, service, or idea. It focuses on how a message is presented so that it connects with the audience's needs, emotions, or desires.

In simple terms, it's the *reason or approach* an advertisement uses to make people interested.

marketing और advertising में उपयोग की जाने वाली एक रणनीति है जिसका उद्देश्य उपभोक्ताओं का ध्यान आकर्षित करना और उन्हें किसी उत्पाद, सेवा या विचार को खरीदने के लिए प्रेरित करना है। यह इस बात पर ध्यान केंद्रित करती है कि संदेश कैसे प्रस्तुत किया जाए ताकि वह दर्शकों की आवश्यकताओं, भावनाओं या इच्छाओं से जुड़ सके।

सरल शब्दों में, यह कारण या तरीका है जिसका उपयोग विज्ञापन लोगों को रुचि दिलाने के लिए करता है।

JRF Media Academy by Rohit

Fear Appeal भय अपील

Involves invoking fear to promote a precautionary product or to deter people from engaging in harmful behaviours. It's often used in public health campaigns, insurance ads, and security products.

इसमें किसी एहतियाती उत्पाद को बढ़ावा देने या लोगों को हानिकारक व्यवहार करने से रोकने के लिए भय उत्पन्न करना शामिल है। इसका अक्सर सार्वजनिक स्वास्थ्य अभियानों, बीमा विज्ञापनों और सुरक्षा उत्पादों में उपयोग किया जाता है।

Rohit Yadav

PhD Scholar at
Central University of Rajasthan

JRF Media Academy

UGC-NET

PAPER 1

FULL COURSE

✔ Let's Find Out Every Concept in Detail.

- COMPLETE SYLLABUS – TOPIC WISE
- LATEST PYQ's WITH DETAILED SOLUTIONS
- TOPIC-WISE VIDEO LECTURES
- HINDI & ENGLISH

+ MASS COMMUNICATION
PAPER 2
FULL COURSE

UGC-NET *by Rohit*

UGC-NET Paper 1 Complete Syllabus with Latest PYQ's Solutions.

Sexual Appeal
यौन अपील

Utilizes suggestive or provocative images or themes to grab attention and create an association of desirability with the product or service.

आकर्षक या उत्तेजक चित्रों या विषयों का उपयोग करके ध्यान आकर्षित किया जाता है और उत्पाव्द या सेवा के साथ इच्छा का संबंध बनाया जाता है।

Humor Appeal
हास्य अपील

Uses humour to create a memorable and enjoyable association with the product or service. This can help to capture the attention of the audience and make the brand more likable.

हास्य का उपयोग करके उत्पाद या सेवा के साथ यादगार और आनंददायक संबंध बनाया जाता है। यह दर्शकों का ध्यान आकर्षित करने और ब्रांड को अधिक पसंदीदा बनाने में मदद करता है।

JRF Media Academy by Rohit

Musical Appeals
संगीत अपील

- Musical appeals have the power to evoke positive memories when listeners hear a catchy tune in an advertisement. This significantly contributes to creating a positive association with the product being promoted.

- संगीत अपील में ऐसे आकर्षक गीत या धुन होते हैं जो सुनने वालों के मन में सकारास्मक यादें जगाते हैं। यह ब्रांड/उत्पाद के प्रति सकारास्मक जुड़ाव बनाने में महत्वयूर्ण भूमिका निभाते हैं।

Double Mint Ek Ajnabee Hasina Theme song

Bandwagon Appeal
बैंड्वैगन अपील

- Encourages consumers to join the crowd or be part of the group by using the product or service. It's based on the premise that people will buy things that are popular or that others are using.

- बैंडवैगन अपील उपभोक्काओं को भीड़ का हिस्सा बनने या समूह में शामिल होने के लिए प्रेरित करती है। यह इस धारणा पर आधारित है कि लोग बही चीजें खरीदते हैं जो लोलप्रिय होती हैं या जिनका उपयोग अन्य लोग कर रहे होते हैं।

JRF Media Academy by Rohit

Rational Appeal

तार्किक अपील

Rational appeals use **logic, facts, and data** to convince consumers to buy products, and are often used in advertisements for necessities, cookware, and cleaning products.

तार्किक अपील तार्किकता, तथ्य और डेटा का उपयोग करके उपभोक्ताओं को उत्पाद खरीदने के लिए प्रेरित करती है, और अक्सर आवश्यक वस्तुओं, बर्तन और सफाई उत्पादों के विज्ञापनों में इसका उपयोग किया जाता है।

Key Idea / मुख्य विचार

Focus on practicality and values.

व्यावहारिकता और मूल्य पर ध्यान केंद्रित करना।

Emotional Appeal

भावनात्मक अपील

Emotional appeals create strong connections between brands and consumers through **feelings**. The type of emotions evoked varies based on the product category and target market, influencing how advertising stirs up these feelings. Whether it's **joy, sadness, nostalgia, love,** or **excitement,** emotional appeals tap into human sentiment, making the brand more relatable and memorable. Ads featuring emotional storytelling, heartwarming visuals, or inspiring messages connect deeply with audiences on a personal level, driving brand loyalty and influencing purchase decisions.

भावनात्मक अपील भावनाओं के माध्यम से ब्रांड और उपभोक्ताओं के बीच गहरा संबंध बनाती है। उत्पाद श्रेणी और लक्ष्य बाजार के आधार पर उत्पन्न भावनाओं का प्रकार अलग-अलग होता है, जो विज्ञापन इन भावनाओं को कैसे उत्पन्न करता है, इस पर प्रभाव डालता है। चाहे वह खुशी, दुख, पुरानी यादें, प्रेम या उत्साह हो, भावनात्मक अपील मानवीय भावनाओं को छूती है, जिससे ब्रांड अधिक प्रासंगिक और यादगार बनता है। भावनात्मक कहानी, दिल को छुने वाले दृश्य या प्रेरणादायक संदेश वाले विज्ञापन व्यक्तिगार स्तर पर दर्शकों से गहराई से जुड़ते हैं, ब्रांड निष्ठा को बढ़ाते हैं और खरीद निर्णयों को प्रभावित करते हैं।

Key Idea / मुख्य विचार

Focus on feelings and connection.

भावनाओं और संबंध पर ध्यान केंद्रित करना।

SNOB APPEAL
स्नॉब अपील

- Snob appeal is a persuasive advertising technique that suggests that using a product makes the consumer better, smarter, or richer than others. It's the opposite of the bandwagon technique

- स्नॉब अपील एक प्रेरक विज्ञापन तकनीक है जो यह सुझाव देती है कि किसी उत्पाद का उपयोग करने से उपभोक्ता दूसरों की तुलना में बेहतर, अधिक समझदार या अमीर बन जाता है। यह बैंडवैगन तकनीक के विपरीत है।

COMPETITIVE ADVANTAGE APPEAL
प्रतिस्पर्धात्मक लाभ अपील

- The promotional message in the advertisement directly or indirectly compares competitors' products/services and their specific attributes.

- विज्ञापन में प्रचार संदेश प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से प्रतियोगियों के उत्पादों/सेवओं और उनके विशिष्ट गुणों की तुलना करता है।

SCARCITY APPEALS
कमी अपील

- It encourages the consumer to act quickly to buy, use or consume a product or service. Scarcity appeal works by tapping into people's concerns about missing out and convincing them to purchase the limited product.

- यह उपभोक्ता को किसी उत्पाद या सेवा को खरीदने, उपयोग करने या उपयोग करने के लिए जल्दी कार्य करने के लिए प्रोत्साहित करता है। कमी अपील लोगों के छूट जाने की चिंता को छूकर उन्हें सीमित उत्पाद खरीदने के लिए प्रेरित करती है।

JRF Media Academy by Rohit

ADVERTISING APPEALS – MCQs

Q1

Q. Theme advertisements normally contain
थीम विज्ञापन आमतौर पर इनमें से क्या-क्या शामिल होते हैं?

(A) Discount data / छूट संबंधी जानकारी
(B) **Emotional appeal / भावनात्मक अपील** ✔
(C) Investment information / निवेश संबंधी जानकारी
(D) Colourful slang / रंगीन स्लैंग (शब्दावली)

Key Concept / मुख्य विचार

Theme advertisements focus on creating **emotions and feelings** in the minds of consumers to build a strong connection with the brand.

थीम विज्ञापन उपभोक्ताओं के मन में भावनाएँ जगाकर ब्रांड से गहरा जुड़ाव बनाने पर केंद्रित होते हैं।

Answer / उत्तर
(B) Emotional appeal

Q2

If an advertisement draws attention to a brand through sensual communication which of the following appeals is it making use of
यदि कोई विज्ञापन इंद्रिय संवेदनाओं (संसुअल कम्यूनिकेशन) के माध्यम से किसी ब्रांड का ध्यान आकर्षित करता है, तो वह निनलिखित में से किस अपील का उपयोग कर रहा है?

(A) Lifestyle / जीवनशैली अपील
(B) **Sex appeal / सेक्स अपील** ✔
(C) Provocation / उकसावे वाली अपील
(D) Rationale / तर्कसंगत अपील

Key Concept / मुख्य विचार

Sex appeal uses **attractiveness or sensual elements** to grab **attention** and create desire for the product.

सेक्स अपील आकर्षक या इंद्रिय संवेदनात्मक तत्वों का उपयोग करके ध्यान आकर्षित करती है और उत्पाद के प्रति इच्छा पैदा करती है।

Answer / उत्तर
(B) Sex appeal

Q3

"Everybody is doing", a theme promoted through a media channel is known as:
"Everybody is doing", एक मीडिया चैनल के माध्यम से प्रचारित की जाने वाली थीम को क्या कहा जाता हैं?

(A) **Bandwagon / बैंडवैगन अपील** ✔
(B) Name-calling / नेम- कॉलिंग अपील
(C) Transfer / ट्रांसफर अपील
(D) Card-stacking / कार्ड-स्टेकिंग अपील

Key Concept / मुख्य विचार

Bandwagon appeal encourages people to do something because many others are already doing it, making it seem **popular and acceptable.**

बैंडवैगन अपील में यह दर्शाया जाता है कि बहुत से लोग पहले से ही ऐसा कर रहे है, जिससे यह लोकप्रिय और स्वीकार्य प्रतीत होता है।

Answer / उत्तर
(A) Bandwagon