

# 吴中区公交车广告有质

发布日期：2025-09-29

广告多创意，不恶俗广告中使用的图片要文明美观，不能让人产生厌恶的情绪。广告用语要清楚健康，不能以“文字游戏”手法有意挑逗、暗示受众。广告需多在好创意上下功夫，避免恶俗，维护公交车良好的社会秩序。此外，传播内容要真实诚信，拒绝虚假。公交媒体广告更具创意空间、在人们以往的观念中，公交媒体同大多数户外广告牌那样，似乎并不如互联网广告载体那样先进，甚至有些过于落后。但是，这并不能阻止公交媒体广告的创意空间。结合候车亭以及公交车身本身，更能让广告发挥到顶峰！特别是近年来，随着5G技术的发展，人工智能AI等技术的不断尝试和应用，给候车亭广告带来了更多的可能性，在一如既往地优势基础上，更增添了与受众的互动性，使得广告不再少少只是传播画面，更多的是通过与消费者的互动，在潜移默化中形成消费潜意识，帮助品牌提升影响力。在公交车身方面，虽然互联网技术的发展似乎并没有给车身广告带来多大的改变，但这依旧难不倒勇于创新的公交媒体人。他们已经逐渐将变色印料、环保车贴等新技术、新材料运用于车身广告中，不仅赋予了车身广告更多色彩以及画面的创意可能，更秉持着一贯的环保节能理念。公交车车身广告供应——明日传播。吴中区公交车广告有质



城市公交车身广告是车载广告很初就存在的表现形式，也是我国目前车载广告表现形式选择的重点。城市公交车身广告的形象包括有形符号与无形符号。有形的符号指的是车身的视觉构成元素，如图形、文字、色彩等。无形的符号指的是这些视觉构成元素的板式编排、空间与元素构成索要传达的信息与文化含义。城市公交车身广告属于多方位立体式广告展示方式。消费者阅读广告面一般为1-2个，特殊位置可以阅读到3个。不同阅读角度，对版面信息接收效果不同。数据显示，城市公交车身广告的有效传达率是电视的3倍，投放量是影响车身广告的回忆率很主要的因素，其影响达到了62%，另外2个不可忽略的因素是创意11%和颜色8%，三者累计的影响力达到82%。

以城市人口为930万，城市公交车身广告接触频次为8.12次/月，1辆车1个月公交车身广告平均到达率= $\text{GPR}67/8.12\text{次}=8.3\%$ ，有机会覆盖到城市不重复的77万，也就是说如果1台车发布一个月的广告，则广告的净利润率达到8.3%，有机会覆盖到城市不重复的77万人数，他们平均每月看到城市公交车身广告的机会是8次。吴中区公交车广告有质公交车车身广告诚信推荐——明日传播。



城市是户外广告的母体，随着其自身形态的不断演变，户外广告的形式与功能也从未停止过进化发展的脚步。户外广告，是城市的财富。商业区、主干道的广告\*\*\*、广告电子屏、公交车身广告凭借其\*\*\*的空间位置、鲜明的识别语言、强大的视觉张力，可使平庸的城市彰显个性，可使紊乱的商业区回归秩序，可将城市的品位、品质与品格传达给每一个人。秉承整合规划、发掘个性、重构秩序、\*\*\*价值的规划设计理念，通过户外广告全程服务体系，必将使户外广告成为传递视觉价值的正能量，使户外广告与城市环境景观更好的良性协调发展。

公交车广告投放周期公交车身广告的发布周期上往往根据投放产品的实际情况进行调整，可以分为长期发布和短期发布。长期发布：对于产品价值高的耐用消费品，或者是消费季节性不快消品，可以选择将广告宣传覆盖整个消费周期，也可减少更换广告的相关费用。短期发布：消费季节性的产品则可采用在消费旺季来临之前集中宣传，以实现在短期内迅速提升\*\*度的目的。公交车广告投放时机根据不同的产品和媒体组合方式，可以选择不同的广告发布时期。如果产品购买周期较长或者单次购买投资较大，或者是对新品牌新产品的推广，都可以提前投放产品广告，以进行市场预热；对于在市场已有一定占有率的产品，则可以选择公交车身广告的投放与其他相关广告活动同步进行，通过不同媒体广告同期组合的放大效果，直接影响消费者的购买行为；而像饮料这些消费季节的产品，可以在消费旺期之前投放更多针对性的公交车身广告来配合季节作相关产品推广或促销活动。苏州明日传播公交广告宣传线路很多！





相对于别的户外媒体方式，公交车广告的传播效果是积极出现在受众群体的视线当中，在传播效果上更为“积极主动、积极”。从人的集中注意力视角讲，挪动的物块一直较为能被留意到，因而，之一能够挪动的车体媒体一样也更能 在诸多户外媒体中出类拔萃，获得大量的留意，保持高抵达率。公交车广告 的合理可视性范畴超过270度，多方面解决了角度盲点，一般来说，受众群体可另外接触到2个广告栏，合理提升接触机遇，保证广告词的实际上抵达率。苏州明日传播公交车广告宣传力度大。吴中区公交车广告有质

苏州公交广告推荐公司。吴中区公交车广告有质

(1)生活服务类：公交车的主要人群普标经济能力一般，此类人群接触到的柴米油盐更多，如何方便生活、节省开支是拴住此类客户的主要方法。(2)快消品行业：我们看到肯德基、麦当劳的广告频繁的一定是在公交站牌，配合新品上市较大的宣传一场。(3)医美行业：目前医美广告的重点在于顾客信息获取及品牌、项目的宣传。而公交车广告可以覆盖全城，所以投放公交广告有助于其品牌宽泛的传播。食品饮料：食品饮料这类的快消品是和我们生活日常息息相关的，对于广告投放的需求较大，投放的面也比较广。公交广告的覆盖面广、单价低，正好能满足食品业和饮料业广告投放需求，将广告投放在公交车上自然是顺理成章了。吴中区公交车广告有质