

# Cebra - badanie marek poszukujących przyjaciół

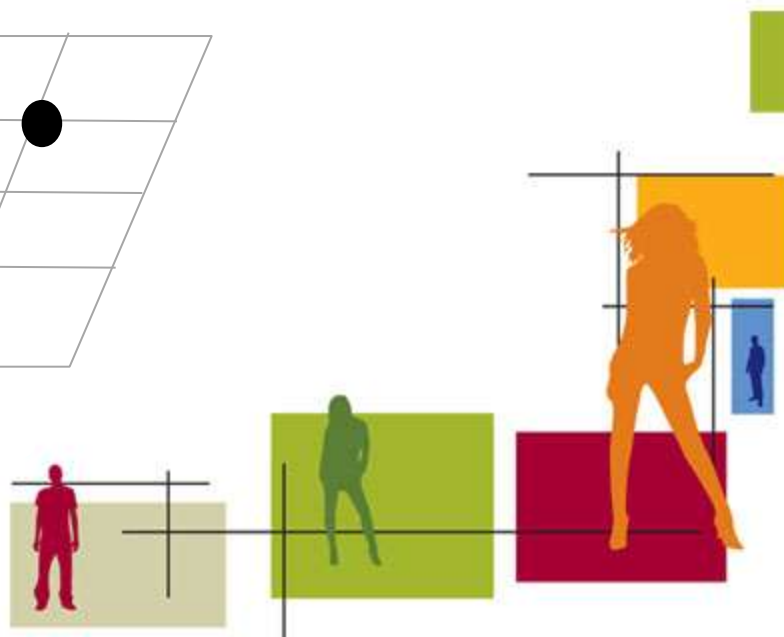
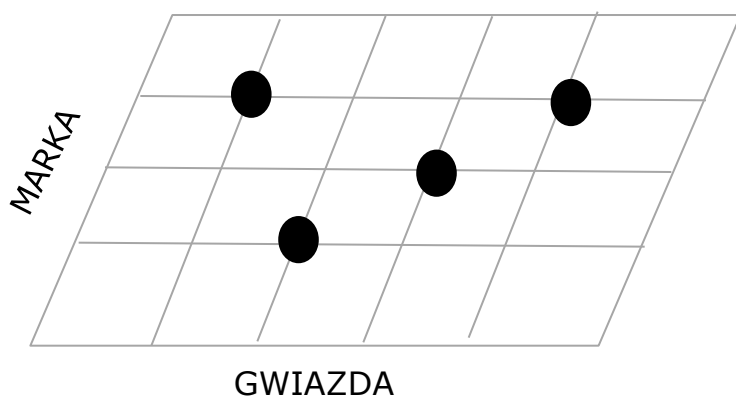
**Unikalna metodologia** - dopasowanie gwiazdy na podstawie technik statystycznych, a nie w oparciu o deklaracje respondentów.

**Globalny zasięg** - możliwość porównania pozycji gwiazd na różnych rynkach.

**Pomocne narzędzie diagnostyczne** wspierające działy marketingu i agencje reklamowe w procesie doboru gwiazdy.

Dzięki wynikom badania można odnaleźć najbardziej odpowiednią relację między gwiazdą i marką w oparciu o wybrane cechy ich osobowości.

CEBRA - to nie tylko ranking gwiazd ale wiedza na temat różnorodnych relacji między gwiazdami, a markami.

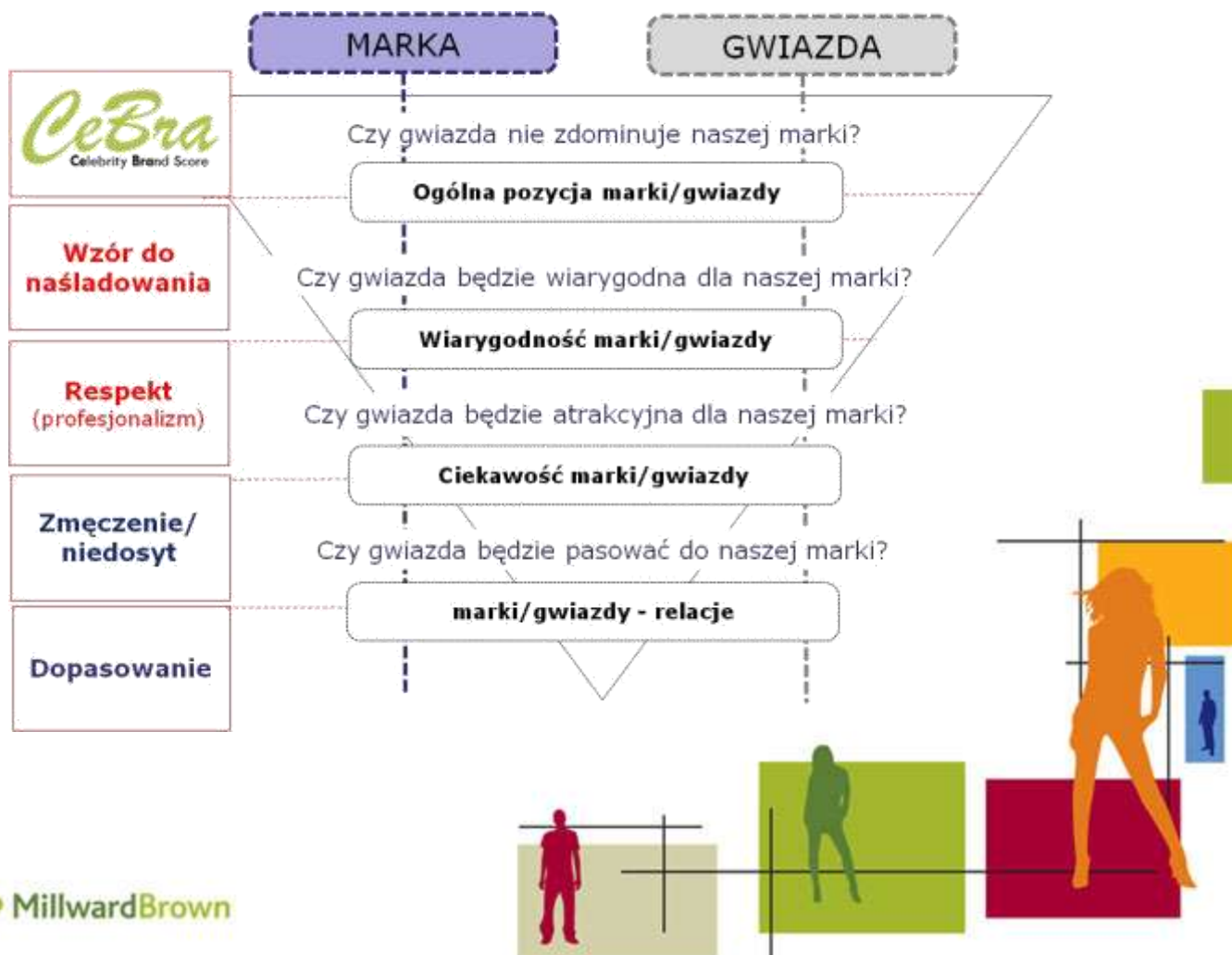


# Ograniczenie ryzyka

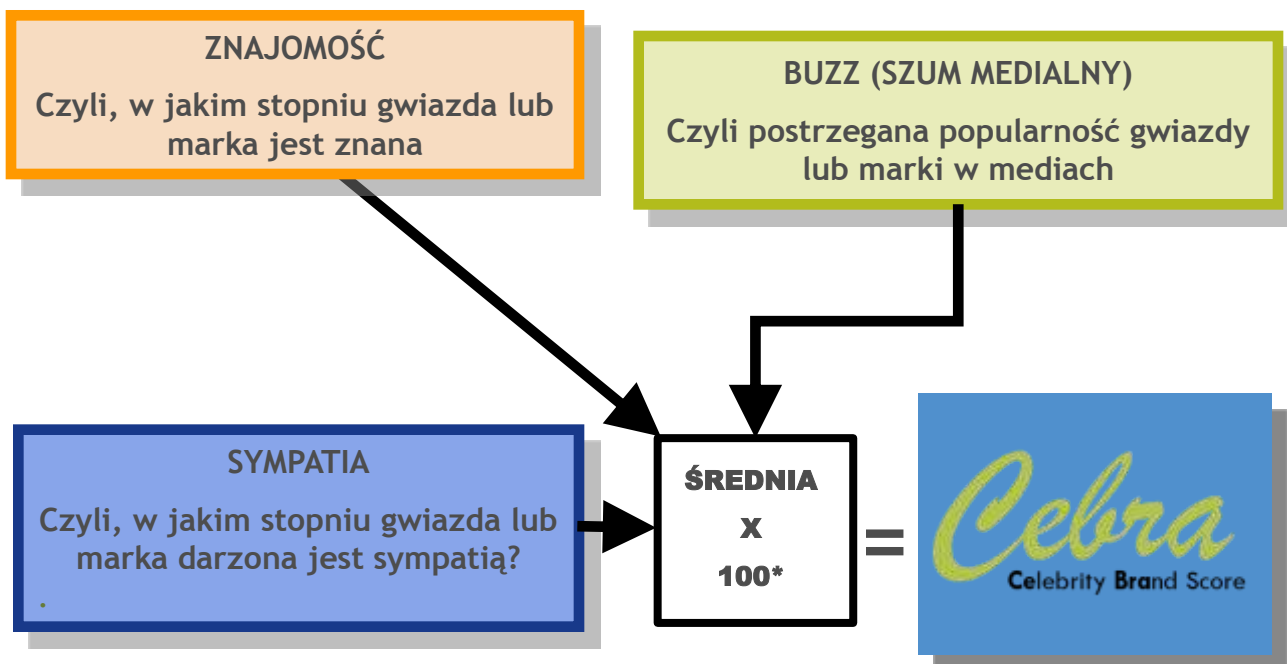
Badanie Cebra może stanowić nieocenione wsparcie podczas procesu wyboru gwiazdy.

Trafny wybór gwiazdy ma ogromne znaczenie zarówno dla marek, jak i dla reprezentujących je sławnych osób.

Badanie jest pomocne na każdym etapie podejmowania decyzji i w sytuacjach związanych ze strategią komunikacji marki.



# Liczy się nie tylko popularność



Cebra to pierwsze badanie, które wykracza poza badanie znajomości sławnych osób wśród konsumentów (*Familiarity*) i uwzględnia także pomiar sympatii (*Affinity*) wskazujący, na ile dana osoba jest lubiana oraz pomiar „szumu medialnego” (*Buzz*) tzn. jak dużo się o danej osobie mówi, zarówno w Internecie, jak i poza nim.

Te trzy czynniki (tzw. FAB) składają się na końcowy wskaźnik **Cebra**, który - po połączeniu z dodatkową analizą osobowości marek i znanych osób - pozwala wyłonić te pary „marka + znana osoba”, które mają największy potencjał rynkowy.



# Dodatkowe informacje na temat badania

Wyniki badania Cebra będą publikowane co **sześć miesięcy** .

Można zamówić **dedykowane badania i analizy** - w tym także jakościowe - dotyczące skojarzeń „marka - znana osoba” na rynku globalnym oraz polskim.

Udostępnianiem wyników i doradztwem zajmuje się obserwator trendów na rynku celebrytów Robert Kostka-Zawadzki, natomiast koordynacją projektu Małgorzata Poławska New Business Manager oraz Paweł Ciacek Client Service Director

[Robert.Kostka-Zawadzki@millwardbrown.com](mailto:Robert.Kostka-Zawadzki@millwardbrown.com)

[Malgorzata.Polawska@millwardbrown.com](mailto:Malgorzata.Polawska@millwardbrown.com)

[Pawel.Ciacek@millwardbrown.com](mailto:Pawel.Ciacek@millwardbrown.com)

