

华中农业大学二〇〇八年硕士研究生入学考试
试 题 纸

课程名称: 844 传播学综合

第 1 页 共 2 页

注意: 所有答案必须写在答题本上, 不得写在试题纸上, 否则无效。

一、名词解释 (共 20 分, 每题 4 分)

1. 新闻要素 2. 受众 3. 舆论 4. 媒介 5. CI 理论

二、概念辨析 (共 24 分, 每题 6 分)

1. 新闻与宣传 2. 客观报道与客观性报道 3. 消息与通讯
4. 注目率与阅读率

三、简答题 (共 36 分, 每题 9 分)

1. 西方新闻媒介效果理论的发展阶段
2. 整合营销传播的理论基础与背景
3. 亚瑟·科特勒的创意方法
4. 跨文化传播对媒介管理的影响

四、论述题 (共 45 分, 每题 15 分)

1. WTO 对我国报业的影响及其对策
2. 达格玛模式及其功能特点
3. 举例说明 USP 理论在广告运作中的作用

五、材料分析题 (共 25 分)

阅读下文, 并综合运用相关理论知识加以分析说明

“今天你雅虎了吗?” 这一句耳熟能详的广告语来自雅虎网站的英文广告: Do you yahoo? 并被评为 2000 年十大流行语之一。而这家以“野人”命名的网站的创始人, 正是网络商业奇才华裔杨致远。谁也不曾预料到, 十年前他还是一位不名一文的博士生, 而现在的身价却已经达到数十亿美元。

1993 年底, 在斯坦福大学电机研究所攻读博士学位的杨致远和同学大卫·费洛因写作论文的折磨而忽发奇想: 如果能设计一套搜索软件, 在搜寻和使用网络资料时就会方便的多。于是在 1994 年, 年仅 25 岁的杨致远利用学校的工作站开始在网上发布自己编写的、以 Yahoo 命名的网络搜索软件。Yahoo 源自《格列佛游记》中的一群野人的名字, 表示粗俗、没教养, 甚至玩世不恭的意思, 但却能很好地体现出网络开拓者的风格。杨致远说: “我们是在一本旅游手册中找到这个名字的, 我们觉得 Yahoo 代表了那些既无经验、又无教育的外来游客, 与我们这群电脑人非常相近。所以, 我们就用 Yahoo! 来作为这个软件的名称了。”

后来, 由于许多网友纷纷进入斯坦福大学电机系的工作站使用

华中农业大学二〇〇八年硕士研究生入学考试
试 题 纸

课程名称: 844 传播学综合

第 2 页 共 2 页

注意: 所有答案必须写在答题本上, 不得写在试题纸上, 否则无效。
这套软件, 使校方大感困扰, 便把他们的服务器“请”出了校园。于是, 杨致远和费洛就找到了硅谷成功的企业家、国际购物网络的创始人亚当斯。亚当斯不仅帮助雅虎出世, 还将雅虎介绍给硅谷的风险投资公司, 并由这家公司帮助雅虎上市。杨致远与费洛决定放弃即将完成的博士学位, 携手成立了 Yahoo 软件公司。

雅虎在商业上的成功, 很大程度上应归功于杨致远的运筹帷幄。他认为, 干这一行最重要、最基本的东西就是: 要让用户有足够的理由来访问你的网站, 使用你提供的服务, 要不顾一切地宣传自己的品牌。起初, 公司的宗旨很简单, 就是要创立名牌。幸运的是, 当时网景公司的总裁非常喜欢 Yahoo! 的网站目录。1995 年 1 月, 他把网景浏览器一个最重要的按钮——网上搜索指向了 Yahoo。当网景浏览器的用户按那个按钮时, 就会自动地链接到 Yahoo 网站。网景浏览器的成功, 使雅虎迅速名声鹊起。到 1995 年的第二季度末, 每天就有 200 万网民造访 Yahoo, 其中有 75% 是回头客。然而, 杨致远并不满足于仅仅拥有一个可以吸引回头客的名牌, 而是力求使雅虎从一个科技公司转型定位为媒体公司, 并强调通过人性化的服务, 致力于“内容”而不是“科技”, 以内容和服务的满足为最终依归, 从而在网络产业中脱颖而出。

1996 年, 杨致远等聘请营销高手爱德华兹加盟, 并迅速开始了“让自己流行起来”的品牌扩张之路。他们斥资 500 万美元, 在纽约等大城市大做电视广告, 是第一家做电视广告的网络公司。广告播出之前, 大约只有 8% 的人能说出雅虎是干什么的, 甚至有人认为它是饮料。广告播出后, 知道雅虎的人就大大增加了。1999 年, 雅虎与新闻集团签署协议, 在福克斯电视网上密集曝光, 借助于电视强大的宣传效应, 使品牌形象逐步深入人心。随后, 雅虎开始了下一步的策略: 让雅虎的标志随处可见。一时间, 无论是电视、报刊、杂志, 还是商场、比赛场馆以及户外会场等, 到处都有雅虎的海报和商标, 被美国媒体称为“到处张贴”。与此同时, 雅虎还注重与报刊、广播等媒体合作, 频繁在音乐、电视节目上出现, 产品包装授权等也是促销的另一手段。此外, 雅虎还与多家公关公司合作, 实施“科技公司娱乐包装”等。正是由于杨致远等雅虎人的不懈努力, 最终使雅虎成为目前当之无愧的世界上最大的网络媒体。