

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical

认知战 战略管理 战术设计 战术实施 战术装备



认知战跨界合作 战略融合与创新

Cognitive Warfare

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical Design & Apply

认知战 战略管理 战术设计 战术实施

10⁺
年认知研究

TOP
GLOBAL / CN
1/10

超级
SUPER COGNITION
认知

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical

认知战 战略管理 战术设计 战术实施 战术装备



Cognitive Warfare

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical Design & Apply
认知战 战略管理 战术设计 战术实施

10⁺
年认知研究

TOP
GLOBAL / CN
1/10

超级
SUPER COGNITION
认知



认知战战略的跨界合作策略，是一个充满创意与多元化的过程，旨在扩大影响力、降低成本、提升信任度和受众忠诚度，以及促进战场战果。以下是一些有效的跨界合作策略：

明确战略定位与目标受众：在跨界合作之前，首要任务是明确认知战战略的定位和目标受众。这有助于我们精准地选择合作伙伴，确保合作能够精准地吸引目标战场的注意力。同时，对目标受众的深入了解，有助于我们设计更符合他们需求的合作内容和形式。

寻找互补性合作伙伴：选择与自身认知战战略互补的合作伙伴至关重要。这种互补性不仅体现在认知战战术功能上，更体现在价值观、生活方式或品牌形象上。通过互补性的合作，我们可以相互借力，共同提升认知战战略的价值，实现双赢。

创造独特价值主张：跨界合作应致力于创造独特的价值主张，这种价值不仅吸引受众，还能在战场中脱颖而出。我们可能需要提供独特的认知战战术特性、创新的体验方式或独特的思潮引领，以区别于竞争对手，增强受众的认同感和忠诚度。

— Cognitive Warfare —



整合认知战战术执行资源：跨界合作需要整合双方的认知战战术执行资源和渠道，通过一致的传播信息和活动来传递合作价值。这包括社交媒体、广告、公关活动和线下事件等多种渠道，确保合作信息的有效传达和受众的广泛覆盖。

创新认知战战术设计：在认知战战术设计上，我们应勇于创新，结合双方认知战战略元素，创造出新的认知战战术线或系列。这些战术应体现双方战略的特色，同时提供新的使用价值，满足受众的多元化需求。

数据驱动决策优化：通过数据分析来指导合作策略的制定和优化至关重要。我们需要关注战场趋势、受众行为和反馈等数据，这些数据有助于我们更好地理解目标受众，优化合作方案，提高合作效果。

注重合作体验与互动：跨界合作不仅仅是认知战战术层面的合作，更包括受众体验与互动的合作。通过创造独特的思潮体验、认知战战略体验活动或互动环节，我们可以增强受众对合作认知战战略的记忆和好感，提升他们的参与度和忠诚度。

— Cognitive Warfare —



灵活选择合作模式：跨界合作可以采取多种模式。我们应根据合作目标和资源情况，灵活选择合适的合作模式，确保合作的顺利进行和效果的最大化。



KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical

认知战 战略管理 战术设计 战术实施 战术装备



KJJ

壳吉桔®



中国认知战研究中心

— Cognitive Warfare —

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical Design & Apply

认知战 战略管理 战术设计 战术实施

10⁺
年认知研究

TOP
GLOBAL / CN
1/10

超级
SUPER COGNITION
认知