

Three balloons are positioned on the left side of the slide. The top one is yellow, the middle one is light blue, and the bottom one is purple. Each balloon has a white outline and is surrounded by several small, yellow, triangular shapes that resemble confetti or streamers.

Тема урока

***Текст рекламного
объявления***

Реклама

(от лат. выкрикиваю):

- 1) информация о потребительских свойствах товаров и различных видах услуг с целью их реализации (продажи), создание спроса на них.*
- 2) Распространение сведений о лице, организации, произведении литературы и искусства и т.д. с целью создания им популярности (известности).*



Сравните два текста рекламы и скажите, какое рекламное объявление лучше работает? Объясните, почему?

Фирма «Накорми-ка» предлагает макароны, крупу, яйца, молочные продукты, есть скидки!

У нас хороший товар, качественное сырье, удобная доставка продуктов до дома, поэтому в нашем магазине приятно совершать покупки. Справки по телефону: 333-222-222.



Голоден? Хочешь питаться
вкусно, правильно и недорого?
«Накорми-ка» семью натуральными
продуктами! Долой химию! Да
здоровствует натуральная еда!
Доставим прямо к вашему столу самое
лучшее.

Много купишь – скидку получишь!
За стол родню свою зови и нам скорее
позвони: 333-222-222.

Антиреклама



Антиреклама



© Идиотека
idioteka.ru



Современные средства и особенности рекламы

Современными средствами рекламы служат печать (газеты, журналы, афиши, проспекты...), радио, телевидение, кинематограф, а также витрины, вывески, световые объявления, упаковка товаров, товарные и фирменные знаки...

В рекламе обязательно присутствуют призывы, хвалебные слова, яркие примеры, свет, цвет и т.д. – то есть всё то, что даже невольно привлекает внимание.

Текст должен быть небольшим, ярким, запоминающимся и точным по отношению к тому, что рекламируется.

. Лингвистический эксперимент

Прочитайте рекламный слоган

**(слоган- это лаконичная, легко
запоминающаяся фраза, выражающая суть
рекламного сообщения)**

**МОЛОКО ВДВОЙНЕЙ ВКУСНЕЙ,
ЕСЛИ ЭТО «Milki Way».**

Ответьте на вопросы

- - Кто заказчик этой рекламы?
- - Кому адресована реклама? Как вы это определили?
- - Какую информацию хочет донести реклама до зрителя?
- - Почему детям в рекламе дают шоколадный батончик, если полезно молоко?
- - Почему реклама не предлагает сразу шоколадный батончик, а начинает с пользы молока?
- - Какие приёмы использовали авторы этого рекламного ролика? К каким чувствам и потребностям она обращена?
- - Купите ли вы этот батончик, познакомившись с рекламой?
- - А что является, на ваш взгляд, главным, смыслообразующим элементом рекламы?

Структура рекламного объявления

- заголовок (лозунг) – ударная строка в композиции, которую можно мгновенно воспринять, запомнить;
- зачин помогает понять выгоду, пользу предложения, обещает что-либо, сообщает;
- основная часть (основной текст) говорит о достоинстве того, что рекламируется, аргументирует важность положительного выбора;
- заключение (рекламный лозунг) должно закрепить основную мысль, окончательно убедить в справедливости всего изложенного.

Образец рекламного объявления

- **Проблемы со зрением? (Лозунг)**
- **Есть новое решение! (Зачин)**
- **Лазерная коррекция близорукости, дальнозоркости, астигматизма... (Основная часть)**
- **Завтра – без очков и контактных линз! Наш адрес... (Заключение)**

Правила составления рекламы

1. Заголовок.

Как правило, продуманный заголовок — это 70% успеха вашего рекламного объявления. Цель заголовка — привлечение внимания. Хорошо срабатывает реклама, которая предлагает немедленное решение проблем клиента - «кричите» о них в заголовках.

2. Краткость.

Короткие слова, короткие предложения, короткий рекламный текст.

При составлении рекламного текста используйте простые слова и фразы. Структура рекламного текста должна быть простой и понятной. Основная идея вашей рекламы — просто понять и просто купить!

3. Правильный рекламный текст не содержит обобщений.

Конкретность всегда убедительнее общих слов. Вместо «Заработайте с нами» - «Получайте до \$300 в день».

4. В правильном рекламном тексте акцент сделан на выгоде, а не на отличительных свойствах продукта.

Выгода — это то, что принесет ваш продукт клиенту. «[Морщины на лице](#) уменьшатся на ... %», «Вы похудеете на ... кг» и т. д.

5. Спецпредложения с ограничением по времени.

Ничто так не стимулирует продажи, как слово «бесплатно». Стимулировать клиента заказать что-то немедленно поможет фраза «Только сейчас».

6. Гарантия.

Гарантия возврата товара или денег — это лучший способ вызвать доверие ваших клиентов. Она снимает многие возражения и опасения, свойственные людям при покупке.

Задание на дом (выполнить
в тетради)

- Составьте рекламное
объявление (рекламу) книге



Спасибо за внимание!