

The slide features a light beige background with a subtle pattern of small, faint balloons. On the left side, there are three larger, stylized balloons in green, light blue, and purple, each with a white outline and a small white highlight. Yellow triangular streamers are scattered around the balloons, suggesting a festive or celebratory theme.

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 здравствует 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!