

Three balloons in green, blue, and purple are positioned on the left side of the slide. Each balloon has a string and several small yellow triangular flags attached to it.

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.

Позвони: 333-222-222.

Антиреклама



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.

Примеры рекламы

КУБ ИК МАГАЗИН

ИГРУШКИ

Ребенок играет - мама отдыхает

- развивающие игрушки
- настольные игры от 3 до 100 лет
- матрешки, куклы
- погремушки
- книжки
- конструкторы
- шахматы и нарды

ПИРАМИДКА
фирмы ТОМИК
5 деталей

140 руб

Игры от Олеси Емельяновой, по системе Никитиных, развивающая среда по Монтессори

ул. 50 лет ВЛКСМ, 33 т. 8 (8652) 632-556 www.kybuk26.ru

НОВАЯ ВЫСОТА СКИДОК!!!

Только 23 и 24 августа в Минске

ДЛЯ ВСЕХ скидки 10%,
а по дисконтной карте - **СКИДКА 15%**

НА ВСЁ!!!*

МАГАЗИНЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ
Бусик
Детям понравится!

* Скидка не распространяется на товары по акции или по специальным предложениям!

сеть магазинов **СИЛЬВЕРХОФ**
канцелярские товары
www.silverhof.ru

Канцелярские товары по «вкусным» ценам!

При покупке от 500 руб. - подарок на выбор!!!

Цветные карандаши
от 19 руб. 60 коп.

Автоматические карандаши
от 4 руб. 90 коп.

Ластик
от 1 руб. 07 коп.

BASIC

ТЦ «ГЛОБУС», 2 ЭТАЖ, Г. ЗАРЕЧНЫЙ, УЛ. СВЕТАЯ, Д.25А

*Предложение ограничено. Акция действует с 01 августа по 31 августа 2014 года включительно. Подробности проведения акции Вы можете узнать у продавцов магазина Сильверхоф.

Задание

- Составьте рекламное объявление (рекламу) к своему конструкторскому проекту