

Publicidad

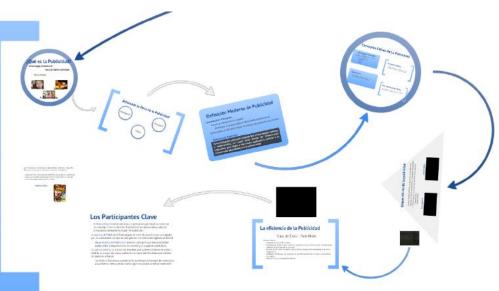
Concepto y Funciones







¿Qué es la Publicidad?





¿Qué es la Publicidad?

Forma Compleja de Comunicación

Opera con objetivos y estrategias

¿Persuadir o Manipular?





Busca persuadir...



Definición Moderna de Publicidad

Características Principales

Forma de comunicación pagada

Orientado a un gran público de posibles consumidores

Se transmite en diferentes tipos de medios de comunicación masiva

Definición de Publicidad

Es comunicación persuasiva pagada que utiliza medios masivos e impersonales, así como otras formas de comunicación interactiva, para llegar a una amplia audiencia y conectar a un patrocinador identificado con el público meta



Conceptos Calves de La Publicidad



Estrategia de Publicidad

Es la lógica y la planeación detrás de la publicidad que da la dirección y el enfoque

Se debe tomar en cuenta:



Concepto Publicitario «Siempre...

La base de toda estrategia publicitaria es el concepto publicitario: la idea central que guiará la creatividad de las campañas y se basa en la cultura empresarial



Estrategia de Publicidad

Es la lógica y la planeación detrás de la publicidad que da la dirección y el enfoque

Se debe tomar en cuenta:

- Los objetivos
- Audiencia
- Mensaje
- Medios

Medios

Idea Creativa

El concepto creativo es la idea central de un anuncio que capta la atención y se queda en la memoria

Ejecución Creativa

Detalles, fotografía, redacción, actuación, ambiente, impresión y manera de presentación del mensaje

Uso creativo de los Medios

Definir cómo dar el mensaje es tan importante y necesita tanta creatividad como la misma idea

Etapas del rol de la publicidad

- Primero buscaba identificar un producto con un fabricante
- Segundo se enfocó en proporcionar información del producto
- · Tercero adquirió un rol de crear demanda de un producto
 - Venta Agresiva
 - Venta Pacífica

Finalmente la Publicidad busca también generar un relación y posicionamiento en la mente del consumidor

```
https://www.youtube.com/
watch?v=qX 4BEWxRhc
```

https://www.youtube.com/
watch?v=7nagr1gQeAs

https://www.youtube.com/watch?v=OtWRCIkFl00

https://www.youtube.com/watch?v=Hz8O-nBRf2s

https://www.youtube.com/
watch?v=MyF5xEuBOmQ

IMPORTANTE: Las etapas de rol de la publicidad no son excluyentes, se suman al objetivo general de la publicidad

Los Participantes Clave

El Anunciante o Cliente: persona u organización que necesita comunicar un mensaje. Toma la decisión final sobre la audiencia meta y sobre el presupuesto aprobado en el plan de publicidad.

La Agencia de Publicidad: El encargado de crear el anuncio y son contratados por los anunciantes por que se cree que son más eficientes. Agencia <u>of</u> Récord

Departamento de Publicidad: teniendo como principal responsabilidad mediar entre el departamento de marketing y la agencia publicitaria

La Agencia Interna: la utilizan las empresas que quieren conservar el control total de su imagen de marca realizando la mayoría de funciones que realizan las agencias externas.

Los Medios: Canales de comunicación que llevan el mensaje del anunciante a la audiencia meta y en los medios que sea posible la retroalimentación.

Los Proveedores: este grupo incluye artistas, escritores, fotógrafos, directores, productores, impresores, asesores, consultores.

Audiencia Meta: es importante identificar la audiencia o audiencias metas que orientan la estrategia total de publicidad, en especial con la estrategia creativa y la de medios

Audiencia Meta...



Informar

Comunicar la existencia de un producto o servicio.

Describir las características del producto.

Educar sobre el uso del producto, precio o cambio de Precio

Apoyar y dar a conocer las promociones de venta



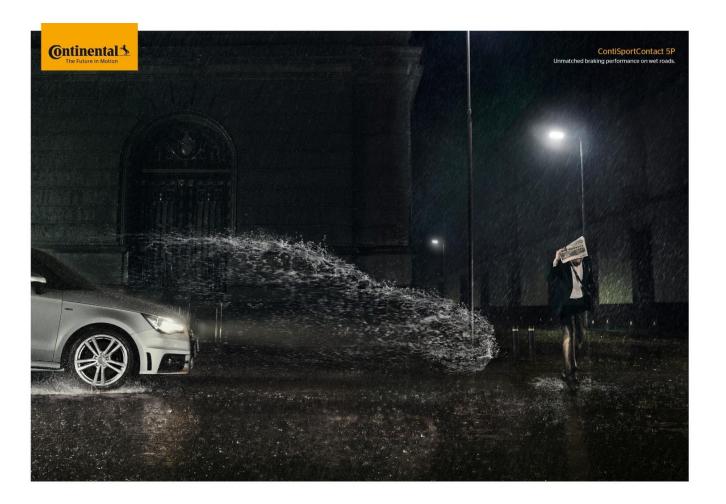
Persuadir

Atraer nuevos compradores
Incrementar la frecuencia de uso
Incrementar la preferencia de una marca
Cambiar la percepción del producto



Recordar

Recordar la existencia del producto
Recordar al publico las ventajas del producto
Recordar que puede necesitarse en el futuro
Recordar su lugar de venta



Estimular la Demanda

Primaria: Propósito de educar a los compradores potenciales en cuanto a los valores fundamentales de un tipo de producto.



Estimular la Demanda

Selectiva: su propósito es resaltar una marca en comparación con las de la competencia.



Obtener Respuesta

Directa: solicita al receptor la necesidad de actuar de inmediato, o solo por determinado tiempo.





SIMAN.COM

Obtener Respuesta

Retardada: busca crear el reconocimiento y la aprobación de una marca a lo largo del tiempo.



Según el objeto

Producto: promueve el producto

Institucional: promueve la empresa

Comercial: motiva a la compra

No comercial: ONGs

Alcance

Local: Va dirigida al publico de un área comercial única, como una ciudad o un estado, tenderos, negocios locales.

Dependen de los medios de comunicación locales para llegar a los clientes.

Alcance

Regional: es realizada por productores, mayoristas y empresas que abarcan regiones geográficas mas complejas, pero que aun no tienen carácter nacional, como puede ser dos o mas estados o una región como el norte u occidente.

Se apoyan en medios nacionales y locales.

Alcance

Nacional: Llega a todas la áreas geográficas de una nación, se apoya en los medios nacionales y pocas veces usa los locales.

Es la publicidad que comúnmente vemos.

Alcance

Publicidad internacional: esta se da cuando las empresas preparan un producto o lo venden a diferentes naciones, dos o mas, y cada mercado requiere un tratamiento especial, por idioma o contexto cultural.