



Мальчишки и девчонки,
а также их родители,

На **«День семьи»** в гимназию
Сходить вы не хотите ли?

Благотворительная ярмарка

Более 50 детских и взрослых бизнес-организаций
Яркие и незабываемые флеш-мобы
Работа игрового банка
Выставка экзотических животных
Уютное школьное кафе

14 мая, 15.00 территория Гимназии №33
Н.Островского, 68
Лучшее время для семейного отдыха!



В рамках проведения проекта «**День семьи**» в **14 мая 2015** года планируется организовать **благотворительную акцию**, все средства от которой будут направлены на **ремонт малого спортзала гимназии №33.**



Призовой фонд для 10
лучших бизнес-планов
– **10000** условных
единиц!

**Именно ваш
бизнес-план
может быть
признан
самым
креативным и
эффективным!**

РЕКЛАМА – двигатель торговли!



РЕКЛАМА

ДОЛЖНА РАБОТАТЬ.



**«Без рекламы произойдет самое ужасное —
не произойдет ничего»**

Том Бискарди



**Как заставить
рекламу
работать?**

**Основная цель рекламы заключается в том,
чтобы подтолкнуть людей
к покупке товара или услуги.
Следующая по важности цель –
стимулирование интереса
потребителей к продукту или услуге**



Секрет № 1

Целевая аудитория

Если Ваша реклама обращена ко всем, ее никто не услышит! Точно определите круг потребителей, кому может быть интересна Ваша услуга!



Секрет № 2

Размещение

рекламы

**Используйте
максимальное
количество
информационных
каналов!**



Секрет № 3

Текст

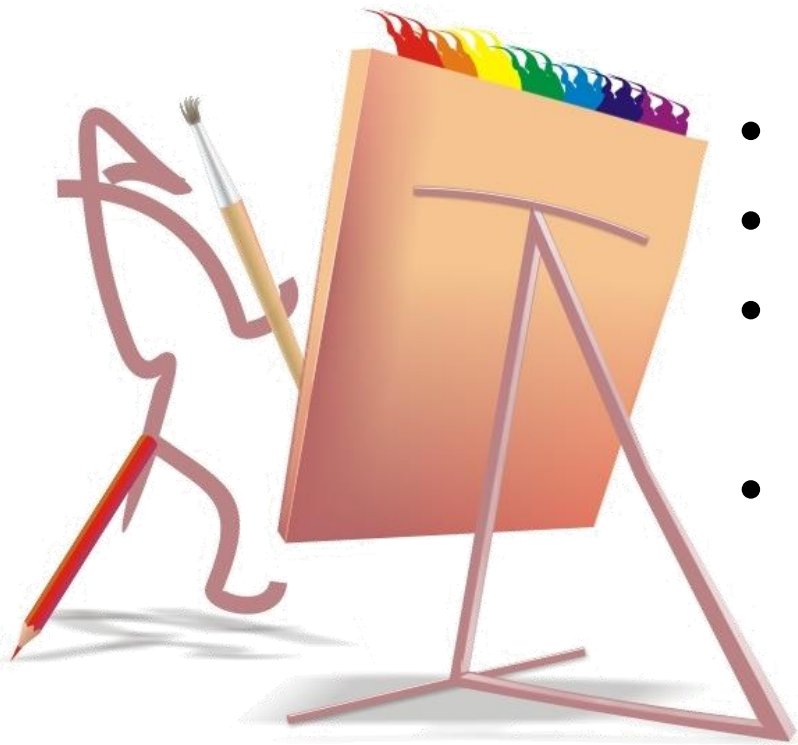


Удачный слоган - основа эффективной рекламы.

Слоган - это запоминающаяся фраза, слова, обладающие силой и действующие на воображение.

Секрет № 4

Язык рекламы



- простой и ясный;
- оригинальный;
- яркий, образный, ни в коем случае не скучный;
- может отражать специфику речи целевой аудитории

Секрет № 5



Креативность

Чтобы на рекламу обратили внимание, чтобы реклама стала успешной, она должна быть неординарной, уникальной, не такой, как все остальные.

Секрет № 6

Правдивость

Реклама не будет успешной, если в ней присутствует ложь. Даже самая креативная, красочная и привлекающая внимание реклама будет неэффективной, если присутствует неправда или намёк на ложь.



Секрет № 7

Призыв к действию



Налетай,
торопись!

Особенно полезно в рекламе использовать глаголы в повелительном наклонении, так называемые побудительные конструкции.

Будьте конкретны, укажите цены на ваш товар или услуги, не утруждайте покупателя и не давайте повода искать где-то ещё.

Секрет № 8

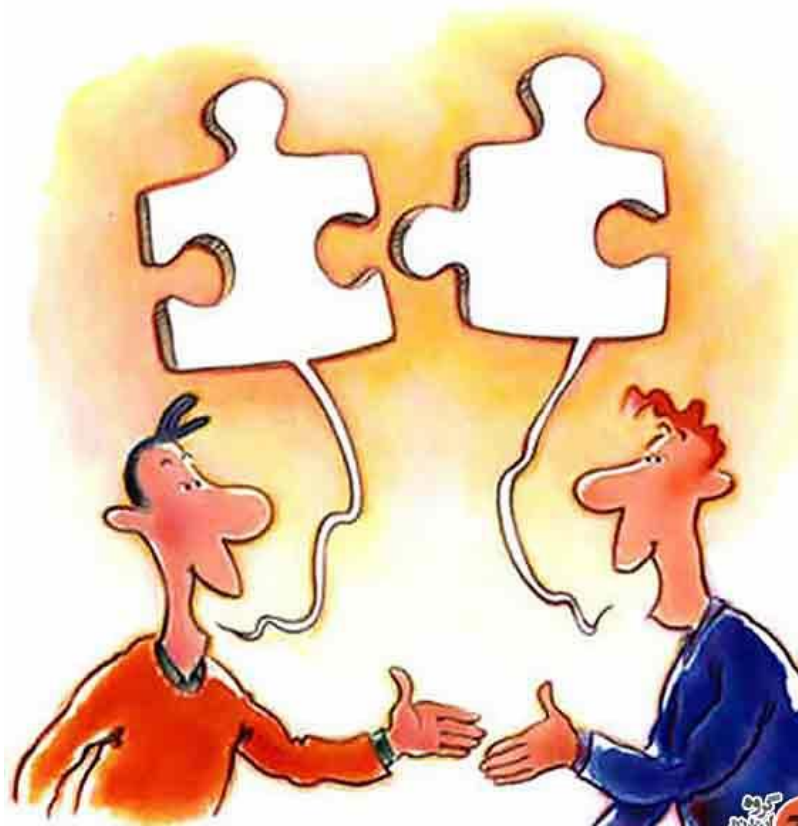


Узнаваемость

В Вашей рекламе должна быть своя фишка! Это поможет сделать рекламу запоминающейся.

Запоминающаяся реклама начинает действовать на подсознательном уровне.

Секрет № 9



Выгода клиента

В первую очередь
нужно говорить о
выгодах клиента,
которые он получит,
если приобретет Ваш
товар

Секрет № 10

Эмоции



Отобразите успех и радость у людей, пользующихся вашим товаром или услугой. После того как потенциальный потребитель несколько раз просматривает, слышит или видит подобную рекламу, рекламируемый товар или услуга начинает ассоциироваться со счастьем, любовью, радостью.

Секрет № 11

SALE



**Бонусы в виде скидок, акций типа «Купи и получи в подарок» магически действуют на потенциальных покупателей!
Используйте этот прием в своей рекламе**

Секрет № 12

Грамотность



Убедитесь в том, что использующиеся графика, слова, слоганы и т.д. хорошо сочетаются, не противоречат друг другу. Реклама с пунктуационными, орфографическими и грамматическими ошибками способна привлечь разве что учителей русского языка

Секрет № 13

Дизайн



Цветовая гамма, выбор шрифта и иллюстраций – все это должно составлять единую композицию. Мы существуем в условиях визуальной культуры, реклама должна быть приятна глазу.



Делать деньги

без рекламы может только
монетный двор.

Томас Маколей

Внимание!!!

До **1 мая 2015 г.** ваши рекламные аудио и видеозаписи должны быть отправлены на почту project.gimn33@gmail.com

Бумажные материалы принимаем в 21 кабинете (3 этаж гимназии).

С критериями оформления рекламной продукции можно познакомиться на сайте гимназии school33-perm.ru

**УДАЧНЫХ
РЕКЛАМНЫХ
ХОДОВ!**

