

COLEGIO CIENTIFICO MONTESSORI.

ALUMNO: JORGE ALEJANDRO CÚC AJCOJÓN.

CATEDRATICO: ESDRAS LOPEZ.

CURSO: LENGUA Y LITERATURA 5.

TEMA: LABORATORIO PRACTICO PUBLICIDAD Y CONSUMO

GRADO: 5TO BACHILLERATO EN CIENCIAS Y LETRAS CON ORIENTACION EN COMPUTACION.

SECCION: UNICA.

FECHA DE ENTREGA: 24/01/2022



una
marca
100%
mexicana

TU DÍA NO
HA COMENZADO
SI NO TIENES
UN CAFÉ
EN LA MANO.

HUMA
Café & Publicidad

1. ¿A quién va dirigido?

A un público mayor, que se levante de la cama a temprana hora para laborar

2. ¿Qué producto se vende en el anuncio?

Se logra observar un café de tipo capuchino

3. ¿Qué hace este producto?

Saciar la necesidad de desayunar por un pequeño lapso de tiempo

4. ¿Qué beneficios reales ofrece?

Activar mínimamente el cerebro para poder empezar de manera más fácil nuestras labores matutinas diarias

5. ¿Qué beneficios subliminales ofrece?

Ofrecer un aumento de producción y/o mejor agilidad mental para realizar tareas de una manera más eficiente

Manipular la mente del individuo para consumir el producto cada mañana con una mayor frecuencia para así poder aumentar sus ventas a corto, mediano y largo plazo



1. ¿A quién va dirigido?

Principalmente a un público con problemas de salud como la diabetes, ya que estos no pueden consumir azúcares del tipo que se le agregan a los dulces comunes, o bien a un público que quiere hacer dieta o consumir menos azúcares

2. ¿Qué producto se vende en el anuncio?

Un chocolate sin azúcares añadidos

3. ¿Qué hace este producto?

Saciar el hambre o la necesidad de consumir una botana dulce sin poner en riesgo nuestra salud debido al 0 azúcar añadido

4. ¿Qué beneficios reales ofrece?

Que personas con enfermedades crónicas puedan degustar de una botana que no ponga en riesgo su salud siempre y cuando no se consuma en exceso

5. ¿Qué beneficios subliminales ofrece?

Induce a adquirir y consumir este producto por no tener azúcares añadidos cuando en verdad puede tener una mínima parte añadida



1. ¿A quién va dirigido?

A un público en general, un público consumista que hará aumentar ventas del producto

2. ¿Qué producto se vende en el anuncio?

Fritura posiblemente de maíz con sabores artificiales añadidos (diferentes tipos de chile y queso)

3. ¿Qué hace este producto?

Darnos acceso a una botana económica y de un sabor agradable para todo el público

4. ¿Qué beneficios reales ofrece?

Cumplir con la necesidad de hambre, en un momento donde no se tiene una comida formal al alcance o bien ser consumido para una merienda

5. ¿Qué beneficios subliminales ofrece?

Atraer público con el slogan "para los atrevidos" llamando la atención del consumidor por su supuesto sabor picante