



Colegio Científico Montessori

Literatura

Laboratorio de publicidad

Profesor: Esdras López

Estudiante: William David Lec López

20/01/22



¿A quien va dirigido el producto?

A toda la gente con ganas de un refresco gasificado y con la capacidad económica de costear el producto, ya que hay otras marcas más económicas.

¿Qué producto venden?

Refrescos gasificados.

¿Qué hace este producto en la sociedad?

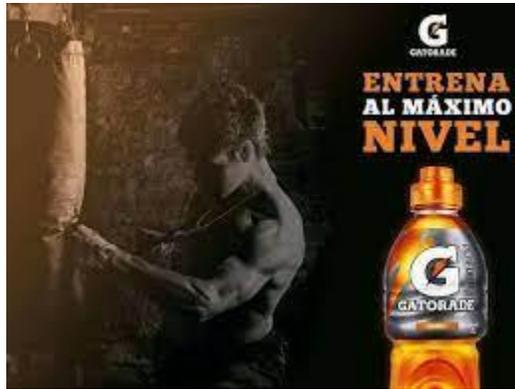
Crea la sensación de frescura y el sentimiento de compartir al consumir el producto.

Beneficios reales del producto

Ni uno, ya que esta mas que comprobado que es un producto dañino.

Beneficios subliminales del producto

Sensación de compartir y crear recuerdos.



¿A quién va dirigido el producto?

A los deportistas.

¿Qué producto venden?

Bebidas rehidratantes.

¿Qué hace este producto en la sociedad o individuo?

Rehidratar al deportista luego de una rutina de ejercicio.

Beneficios reales del producto

La hidratación.

Beneficios subliminales del producto

Sensación de satisfacción luego de la jornada de ejercicio.



¿A quién va dirigido el producto?

A los fotógrafos profesionales o no profesionales.

¿Qué producto venden?

Cámaras o instrumentos fotográficos.

¿Qué hace este producto en la sociedad o individuo?

Tomar fotografías de calidad.

Beneficios reales del producto

Crea recuerdos a través de una fotografía digital.

Beneficios subliminales del producto

Sensación de profesionalismo fotográfico.