

PROPAGANDA NA LATA DE AÇO

O que faz com que um anúncio seja eficaz?



LATAS DE AÇO NA SALA DE AULA
WWW.APRENDENDOCOMOLATAÇO.COM.BR

LIÇÃO

2

ANÁLISE DA PROPAGANDA



OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM:

- Olhar de perto um anúncio e identificar as estratégias e os dispositivos utilizados dentro dele para nos convencer a comprar.
- Escrever algumas frases convincentes ou slogans para estimular a compra.

RECURSOS:

- Folha de Atividade 1 **BAIXAR FOLHA DE ATIVIDADE 1**
- Alimentos enlatados para as crianças escreverem frases ou slogans de convencimento.

ATIVIDADE:

Fornecer as crianças a Folha de Atividade 1 ou exibir em um projetor.

Permitir que as crianças leiam o anúncio e as informações. Verifique que este anúncio utiliza uma gama de diferentes dispositivos para convencer o leitor.

Discuta com as crianças e faça perguntas sobre os seguintes pontos:

- Qual é o texto que primeiro chama a sua atenção?
- Por que ele chama sua atenção mais do que o resto do texto?

A maioria dos anúncios tem alguma escrita que é maior ou mais ousada do que o resto. Isso significa que seu olho dá atenção para isso e você geralmente lê primeiro. Às vezes faz uma pergunta, outras vezes ele diz algo que faz você querer ler mais sobre ele. Neste caso, "Experimente algo um pouco diferente?" É um texto mais ousado, maior no topo do anúncio. Ele faz uma pergunta e você passa a querer ler sobre o assunto porque existe o "algo diferente".

- Existe alguma imagem no anúncio?
- Por que é uma figura importante?

Neste caso, há uma foto do produto enlatado. Isto significa que é mais provável encontrá-lo em uma loja/supermercado porque você o viu e sabe como é visualmente. As imagens utilizadas são provavelmente uma das ferramentas mais poderosas na publicidade. Não só as imagens do produto, mas também imagens incorporadas com que nos trazem mensagens subliminares. Isso pode ser explicado às crianças, utilizando um exemplo de anúncio para vender uma máquina de lavar roupas "amiga do meio-ambiente" (você pode criar o anúncio e mostrar às crianças). Esta máquina de lavar foi concebida para utilizar menos energia e, portanto, para melhorar o meio-ambiente. Também foi concebida para ser muito silenciosa. Ao invés de retratar o anúncio da máquina de lavar sozinha devemos retratar também uma linda floresta verde ao lado. Peça às crianças para dizerem qual a mensagem que o anúncio da máquina passa só em figuras. Explique a importância das imagens no anúncio.

PROPAGANDA NA LATA DE AÇO

O que faz com que um anúncio seja eficaz?



LATAS DE AÇO NA SALA DE AULA
WWW.APRENDECOMOLATAÇO.COM.BR

LIÇÃO

2

ANÁLISE DA PROPAGANDA



ATIVIDADE:

- Quais informações reais são fornecidas sobre o produto?
- Como essa informação pode fazer você querer comprar o produto?

Existe uma grande variedade de informação disponível no anúncio. O texto começa descrevendo o alimento, utilizando uma gama de adjetivos que o tornam mais atraente. Peça às crianças para escolher os adjetivos. Em seguida, alterá-los para os negativos. Agora seria muito improvável você comprar o produto!

Há também duas peças em caixa de informações com a pergunta "Por que comer bananapera?". Essas caixas nos dão fatos que incentivam a comprar o produto. O conteúdo nutricional dos alimentos é frequentemente usado como um dispositivo na publicidade. Também há informações sobre como você pode consumir o produto - 'Perfeito em pudins! O que pode evocar uma imagem na mente das pessoas, tornando-os mais propensos a comprar o produto.

- Existe um 'slogan' sobre o produto?
- Por que dispositivos como esses usados?

A frase, "Bananapera - um grande alimento para todos!" é utilizado neste anúncio. Alguns anúncios nos trazem rimas semelhantes a frases que são utilizadas. Estas frases curtas são projetadas para entrar na cabeça das pessoas mais do que um texto de base. São particularmente usadas com música/jingle! Pergunte às crianças sobre quais músicas elas se lembram de anúncios de tv. (Por exemplo lojas Marisa - "De Mulher para Mulher...Marisa!")

- Que outras informações são fornecidas?

Aqui há menção de uma oferta especial, encorajando a compra imediata! O quanto mais rápido melhor para que você não esqueça o produto. Há também um logo dizendo que a "Associação das Frutas" aprova o produto. Muitas vezes, os produtos são endossados por outra organização. Isso dá e traz credibilidade ao produto.

Agora, permita que as crianças pensem e escrevam algumas frases persuasivas para estimular a comprar diferentes produtos enlatados como milho, ervilha, sardinha, molho de tomate, etc. Forneça a cada grupo de no máximo 3 alunos uma tabela com alguns alimentos enlatados mais comuns para escrever uma frase sobre cada um dos enlatados e pensar em um slogan para um produto escolhido da tabela. Compartilhar as idéias dos grupos com toda a turma.