

Задание 1.

В магазинчиках А и Б продаются кетчупы с добавками базилика, паприки венгерской, натурального чеснока и лука, кусочков сладкого перца. Придумайте рекламный текст в стиле «ad get», способный, как вам кажется, повысить спрос на кетчупы именно из магазинчика А.

Сценарий

«Томатный», «Нежный», «Детский» – и это всё названия кетчупа. Вот как мне взрослому мужчине понять, что находится внутри?

Томатный? А что кетчупы бывают из огурцов?

Нежный? Это как? Нежно плюхается на брюки?

Детский? Это из томатных детенышей?

Другое дело в магазине «А»: кетчупы с добавками базилика, паприки венгерской, натурального чеснока и лука, кусочков сладкого перца... ммм...

Возможно, где-то их тоже продают, но я люблю магазин «А» не только за огромный выбор с четкими пониманием продукта, но и за сервис.

Обожаю вот это:

– Вам, как обычно?

И огромные глаза продавщицы...

Задание 2. Придумайте текст примерно из 30 слов в стиле «ad hot», который претендовал бы на создание «волны возбуждения»: чтобы жители Риги делали бы покупки не в больших супермаркетах, а в магазинах сети типа «Ашан» (маленькие супермаркеты) (стимул: «выгодно отоварился – и сразу домой»). Или «Минимум времени – максимум покупок!»

Сценарий

Морозные узоры на окне и хлопья снега. Красный огонь в камине и треск поленьев. А рядом та, которая ждет тебя.

Домой! Ты спешишь, пытаешься поскорее проскочить все красные фонари и сократить время в пути. Красный застыл, словно заклинило затвор пистолета. Вот, наконец-то зеленый! Но автомобильная пробка разлилась красным цветом стоп-сигналов.
- Красный... Точно! Она просила кетчуп.

Впереди супермаркет, как лабиринт минотавра. В нем нити из красных ценников уводят все глубже в лабиринт, из которого невозможно найти выход.

Ты подмигнул зеленому и свернул на улочку, на которой находится маленький магазинчик с крафтовыми соусами.

- Ты сегодня раньше пришел, чем вчера.
- Да, у меня теперь есть суперсила, которая называется «магазин Б»

Задание 3. Написать текст в стиле «ad populum», призывающий мужчин покупать и носить галстуки-бабочки. Попробуйте использовать стимул «приобщения» к «продвинутой группе потребителей».

Сценарий

Вчера встретил своего одноклассника. Случайно, не отвертеться. Я выходил из метро, а он из припаркованного красного Porsche. В голове пронеслось: - «может быть он просто водитель или эвакуатор?». Но его походка, элегантный костюм и этот, чёртов, галстук-бабочка... Но как?

Подумать только - мы не виделись 15 лет! Я помню, как он списывал у меня контрольные по алгебре и бегал курить за школу, а сейчас «вот это всё» и я в потертых джинсах и с пакетом в руках.

Пришлось остановиться и поболтать, чтобы хоть как-то прикрыть ступор. Он мне рассказал, как заработал первый миллион, как стал мировым импортёром, как... Я старался его не слушать, и чтобы хоть как-то зафиксироваться при

«турбуленции» вцепился взглядом в его галстук-бабочку. Он был хорош! И одноклассник, и галстук.

Засыпая в хрущевке, на расшатанном диване, я пообещал себе стать круче старого одноклассника. Но как? Движение вверх начинается с маленького шага, и я решил для начала купить галстук-бабочку, а потом уже красный Porsche.