**Лекция «Реклама товара, её виды, функциональные задачи»**

**Реклама товара** – это ключевой инструмент маркетинга, который направлен на привлечение внимания потребителей и стимулирование их покупательского поведения.

В зависимости от целей и характеристик товара, реклама может принимать различные формы. Рассмотрим виды рекламы товара и их функциональные задачи:

**I. Виды Рекламы Товара**

**1. Телевизионная реклама:** - Рекламные ролики, предназначенные для трансляции по телевидению.

- *Преимущества:* Широкий охват аудитории, возможность использования зрительных и звуковых эффектов.

- *Недостатки*: Высокие стоимости производства и размещения.

**2. Радиореклама**: - Рекламные аудиоролики, транслируемые по радио.

- *Преимущества*: Эффективность в передаче звукового контента, более доступные стоимости по сравнению с телевизионной рекламой.

- *Недостатки*: Ограниченность в визуальной демонстрации товара.

**3. Печатная реклама:** - Реклама в печатных изданиях, таких как газеты и журналы.

- *Преимущества*: Возможность использования текста и изображений, более долгий срок жизни рекламы.

- *Недостатки:* Ограниченность в охвате аудитории, особенно с учетом снижения тиражей печатных изданий.

**4. Интернет-реклама:** - Реклама в онлайн среде, включая баннеры, контекстную рекламу, социальные сети и другие форматы.

- *Преимущества*: Геотаргетинг, возможность интерактивности, измерение эффективности.

- *Недостатки:* Возможное игнорирование пользователем, проблемы с блокировкой рекламы.

**5. Наружная реклама**: - Реклама на уличных щитах, автобусах, станциях и других общественных местах.

- *Преимущества*: Высокая видимость, постоянная экспозиция.

- *Недостатки*: Ограниченный временной контакт с аудиторией.

**II. Функциональные Задачи Рекламы Товара**

**1. Привлечение Внимания**:- Выделение товара среди конкурентов и привлечение внимания потребителей.

**2. Информирование**: - Передача ключевой информации о товаре, его характеристиках и преимуществах.

**3. Стимулирование Продаж**: - Побуждение потребителей к покупке через акции, скидки, временные предложения и другие маркетинговые приемы.

**4. Формирование Образа Бренда**: - Создание и укрепление позитивного образа бренда в глазах потребителей.

**5. Удержание Лояльности:** - Поддержание интереса и лояльности существующих клиентов через постоянное взаимодействие и коммуникацию. Реклама товара эффективна, когда она сочетает в себе различные виды и выполняет функциональные задачи в соответствии с целями маркетинговой стратегии.

**Домашнее задание:** Письменно ответить на вопросы.

1. Что такое реклама товара и каковы её основные цели?

2. Какие функции выполняет реклама в продвижении товаров?

3. Как выбрать наиболее подходящий вид рекламы для конкретного товара или услуги?

4. Какие факторы влияют на успешность рекламной кампании?

5. Какие рекламные платформы и каналы наиболее популярны сегодня?

6. Как реклама влияет на имидж бренда?

7. Как создать рекламный контент, который будет привлекать внимание целевой аудитории?

8. Какие риски и вызовы связаны с рекламой товаров и как их преодолеть?

9. Как регулируется реклама товаров в разных странах?

10. Как важно учитывать этические аспекты при создании рекламы товара?