

PL 2 REKLAMNÍ KAMPAŇ – A)

Vaše skupina byla vybrána v „Soutěži mladých talentů“ pro vytvoření reklamní kampaně pro vybranou firmu. Jako správní budoucí mladí podnikatelé svou skupinu nejprve pojmenujte. Pojmenování skupiny by mělo vzbuzovat důvěru a zájem u zákazníků, představte si, že jde o váš budoucí byznys. Jménem vaší skupiny budete také prezentovat svou kampaň.

Jako reklamní agentura jste získali svou první zakázku. Váš klient je obchodní řetězec prodávající textil. Zadání pro reklamní kampaň je následující:

Do prodeje jde nová sada kalhot, triček a bot. Jsou vhodné pro „náctileté“. Vaše cílová skupina jsou mladí lidé ve věku 15 – 20 let, kteří preferují environmentálně šetrné výrobky. Oblečení, které prodáváte bylo vyrobeno z běžné bavlny z Indie, ušito v Bangladéši ve velkých továrnách, v některých dohlížejí na rozumné pracovní podmínky. Firma preferuje prodávat celou sadu oblečení. Oblečení se bude prodávat v prosinci a v lednu – hlavní prodej směřuje na prosinec, doprodej na leden. Doporučte firmě i cenový rozsah oblečení – vyjděte z vlastních zkušeností (bohužel nemáme jiné informace o cenové politice firmy).

ÚKOL:

Připravte pro firmu reklamní kampaň a cenovou strategii. Výsledkem všeho snažení má být: písemný plán reklamní kampaně a návrh reklamy (scénář televizní nebo rozhlasové reklamy, obrázek nebo slogan). Zkuste porovnat finanční náročnost jednotlivých druhů reklam.

DOPORUČENÍ:

Společně ve skupině projděte úvodní informace a návod. Poté se shodně na hlavní myšlence. Následně si ve skupině rozdělte role a úkoly – např. kreativní sekce, organizační sekce apod. 5 minut před koncem sjednoťte to, co jste vytvořili, a dohodněte se, jak budete kampaň prezentovat.

Celou dobu si hlídejte čas, který máte na vytvoření kampaně.

PL 2 REKLAMNÍ KAMPAŇ – B)

Vaše skupina byla vybrána v „Soutěži mladých talentů“ pro vytvoření reklamní kampaně pro vybranou firmu. Jako správní budoucí mladí podnikatelé svou skupinu nejprve pojmenujte. Pojmenování skupiny by mělo vzbuzovat důvěru a zájem u zákazníků, představte si, že jde o váš budoucí byznys. Jménem vaší skupiny budete také prezentovat svou kampaň.

Jako reklamní agentura jste získali svou první zakázku Váš klient je obchodní řetězec prodávající textil. Zadání pro reklamní kampaň je následující:

Do prodeje jde nová sada kalhot, triček a bot. Jsou vhodné pro „náctileté“. Vaše cílová skupina jsou mladí lidé ve věku 15 – 20 let, kteří preferují značkové oblečení. Oblečení, které prodáváte bylo vyrobeno z běžné bavlny z USA, ušito v Bangladéši ve velkých továrnách, v některých dohlížejí na rozumné pracovní podmínky. Firma preferuje prodávat celou sadu oblečení. Oblečení se bude prodávat v prosinci a v lednu – hlavní prodej směřuje na prosinec, doprodej na leden. Doporučte firmě i cenový rozsah oblečení – vyjděte z vlastních zkušeností (bohužel nemáme jiné informace o cenové politice firmy).

ÚKOL:

Připravte pro firmu reklamní kampaň a cenovou strategii. Výsledkem všeho snažení má být: písemný plán reklamní kampaně a návrh reklamy (scénář televizní nebo rozhlasové reklamy, obrázek nebo slogan). Zkuste porovnat finanční náročnost jednotlivých druhů reklam.

DOPORUČENÍ:

Společně ve skupině projděte úvodní informace a návod. Poté se shodně na hlavní myšlenky. Následně si ve skupině rozdělte role a úkoly – např. kreativní sekce, organizační sekce apod. 5 minut před koncem sjednoťte to, co jste vytvořili, a dohodněte se, jak budete kampaň prezentovat.

Celou dobu si hlídejte čas, který máte na vytvoření kampaně.

PL 2 REKLAMNÍ KAMPAŇ – C)

Vaše skupina byla vybrána v „Soutěži mladých talentů“ pro vytvoření reklamní kampaně pro vybranou firmu. Jako správní budoucí mladí podnikatelé svou skupinu nejprve pojmenujte. Pojmenování skupiny by mělo vzbuzovat důvěru a zájem u zákazníků, představte si, že jde o váš budoucí byznys. Jménem vaší skupiny budete také prezentovat svou kampaň.

Jako reklamní agentura jste získali svou první zakázku. Váš klient je obchodní řetězec prodávající textil. Zadání pro reklamní kampaň je následující:

Do prodeje jde nová sada kalhot, triček a bot. Jsou vhodné pro „náctileté“. Vaše cílová skupina jsou mladí lidé ve věku 15 – 20 let, kteří preferují značkové oblečení. Oblečení, které prodáváte bylo vyrobeno z běžné bavlny z USA, ušito v Bangladéši ve velkých továrnách, v některých dohlížejí na rozumné pracovní podmínky. Firma preferuje prodávat celou sadu oblečení. Oblečení se bude prodávat v prosinci a v lednu – hlavní prodej směřuje na prosinec, doprodej na leden. Doporučte firmě i cenový rozsah oblečení – vyjděte z vlastních zkušeností (bohužel nemáme jiné informace o cenové politice firmy).

ÚKOL:

Připravte pro firmu reklamní kampaň a cenovou strategii. Výsledkem všeho snažení má být: písemný plán reklamní kampaně a návrh reklamy (scénář televizní nebo rozhlasové reklamy, obrázek nebo slogan). Zkuste porovnat finanční náročnost jednotlivých druhů reklam.

DOPORUČENÍ:

Společně ve skupině projděte úvodní informace a návod. Poté se shodně na hlavní myšlence. Následně si ve skupině rozdělte role a úkoly – např. kreativní sekce, organizační sekce apod. 5 minut před koncem sjednoťte to, co jste vytvořili, a dohodněte se, jak budete kampaň prezentovat.

Celou dobu si hlídejte čas, který máte na vytvoření kampaně.