

Actividad:

Como primera actividad del curso, es requerida su participación en la lectura y opinión sobre un tema muy controversial. Las personas no tienen claro aún cual es la diferencia entre hacer marketing, hacer publicidad o promocionar algo.

Para conocer su opinión, le solicitamos leer el siguiente artículo y emitir su comentario para tratar de dar respuesta a la pregunta:

Cuál es el rol de la Publicidad: Vender, Posicionar o Promocionar?

Las mismas técnicas de publicidad que funcionaron en los años 70, tranquilamente pueden ser aplicadas en los anuncios actuales, en los titulares de blogs, en el marketing de los sitios web, e-commerce y canales de Youtube.

Por algo dicen que las ideas de los genios perduran en el tiempo.

Sin embargo, a pesar de que muchos años han pasado desde que la publicidad inició, hay quienes se decantan por opinar que el papel de la publicidad es el de vender y que la creación de un anuncio publicitario, no se hace para probar quién es más creativo y gracioso.

Tampoco para demostrar, quién puede armar y escribir la frase con el mejor juego de palabras. “Tu rol es **vender**, no dejes que nada te distraiga del único propósito de la publicidad.”

El punto central de este mandamiento es:

“Si quieres que la gente compre tu producto, debes explicarle lo más breve y sencillamente posible qué vendes y cómo sus vidas van a mejorar al comprar ese producto”

La gente no tiene mucho tiempo para pensar, por lo tanto, si piensas que debes sorprenderlo con tus palabras y creatividad, puedes hacerlo, pero nunca lo hagas a expensas de lograr la venta.

Por otra parte, hay quienes defienden vehementemente el pensamiento que sostiene que la publicidad “Define claramente un **posicionamiento**: ¿Qué y para quién?”.

Posicionamiento es un término curioso, pero en síntesis significa: “Qué es el producto y para quién estará posicionado”

Recuerda que, para lograr un buen posicionamiento de una marca y producto, además de un estudio exhaustivo del público objetivo y de aquello que vendemos, es imprescindible, una fuerte campaña de **promoción** para estar presente en cada momento y espacio, donde tu audiencia se encuentra.