

Aluno: _____
Escola: _____
Data: ____/____/____ Ano de Escolaridade: **FASE VII – ENS. JOVENS E ADULTOS**
Professor (a): **Márcia Valéria Rezende** Disciplina: **INGLÊS**

Semana 14: de 10 a 14 de maio de 2021

• **Conteúdo(s) desenvolvido(s):** Merchandising (Propaganda): finalidade e público alvo;

Motive-se! Aprenda! Vídeo: <https://youtu.be/706LfUmOjq4>

O poder da propaganda

Dear student, nesta aula iremos compreender a finalidade da propaganda e a quem se destina (seu público alvo).

A propaganda está sempre nos dizendo o que fazer!

Do this! Do that! Buy it! Study!

Mas, para que serve a propaganda? Para ajudar alguém a vender seu produto ou para chamar a nossa atenção para alguma informação.

Na propaganda, encontramos o poder de persuasão, ou seja, fazer com que outra pessoa acredite no que você está dizendo. Essa é a função da propaganda: convencer! E o público alvo é sempre a quem você quer convencer: mulheres, jovens, crianças, idosos e etc...

A propaganda também é chamada de “merchandising” que tem a origem na palavra inglesa “merchandise” que significa “negociante”. Como se vê, até na origem, a propaganda é um tipo de negociação: eu te convengo e tu compras.

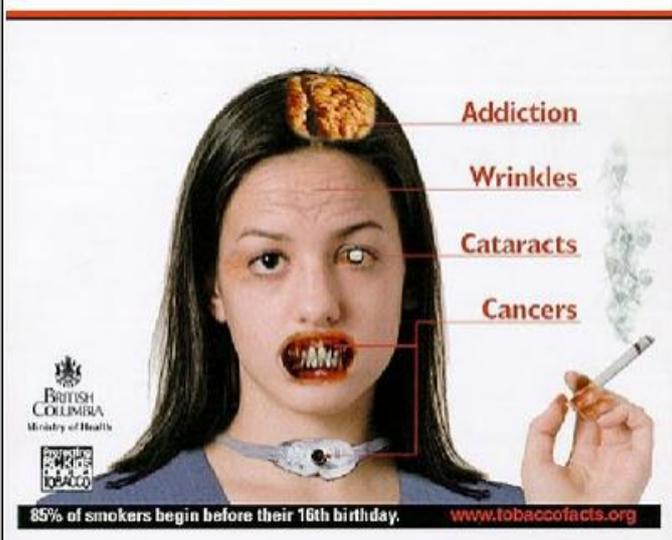
Observe: toda mulher adora comprar sapatos, e se eles estão na promoção, por que não aproveitar? Aqui está um imperativo, um comando: compre um e ganhe 50% de desconto.



Fonte: <http://saude-joni.blogspot.com.br/2010/11/tabagismo-em-discussao.html>

ATIVIDADE DE FIXAÇÃO:

1- Observe esta imagem e responda:



1. Qual o público alvo dessa propaganda? _____
2. Qual o objetivo dela? _____
3. Quais possíveis razões levam uma pessoa ao vício de fumar? _____
4. Enumere algumas ações possíveis a serem adotadas pelos fumantes para que abandonem o vício. _____
5. Qual o efeito que a imagem dessa propaganda provoca nas pessoas, que sejam fumantes ou não? _____

BONS ESTUDOS!