

Anexo

Entrevista

La entrevista fue hecha a un profesional del marketing y publicidad recibido en la universidad superior de publicidad ubicada en capital federal hace poco más de 25 años.

Hola buenas tardes, antes que nada, quería agradecerle por darnos esta oportunidad de poder hacerle una entrevista.

Buenas tardes, gracias a ustedes por confiar en mí para contestar preguntas

Antes que nada, si se puede presentar

Bueno, antes que nada, me llamo Karina Laura Gioria tengo 48 años y trabajo en Havas media planning

Mi nombre es Cristian Toñanes, trabajo en el área de Medios de una agencia de Publicidad, mi experiencia se desarrolló durante 25 años.

Muy bien, como primera pregunta ¿En qué rama de la publicidad te especializas y que haces?

Trabajo en el área de Medios, hoy podemos decir que el nombre del área no representa las disciplinas que se trabajan en la actualidad. Nuestra tarea principal es buscar puntos de contacto entre el consumidor y las marcas, justificar las inversiones en los medios y medir los resultados de las campañas. Es un área observada, porque las inversiones que las marcas destinan son importantes y deben estar justificadas.

Bien, como segunda pregunta ¿Hace cuánto te dedicas a esto?

Muchos años cuando empecé no había mucha tecnología, solo máquinas de escribir y unas pocas computadoras.

Cuando se debía presentar el trabajo había que acercarse al cliente y exponer.

Luego apareció el Fax y podíamos enviar vía este medio textos, originales, cartas, etc...

Con tantos años de trayectoria ¿Hubo alguna marca con la cual se haya familiarizado?

Si, hubo varias marcas con las que me familiarizo, entre ellas se encuentra YPF, Renault, LAN, CARREFOUR, PRODUCTOS DE ALIMENTOS PARA MASCOTAS (WHISKAS..PEDIGREE) , PAPELERA DEL PLATA, SUPERMERCADOS DIA, ETC

Perfecto, con respecto a las marcas y todo su proceso ¿Hay algún truco para que la gente muestre interés en una publicidad? Y si la hay ¿Cuáles serían?

No sé si la palabra adecuada es truco, las marcas deben ser creíbles porque el consumidor tiene la última palabra hoy el consumidor manifiesta su descontento por las redes sociales u otras vías de comunicación. Y las marcas están atentas para mejorar su reputación.

¿Con respecto a esto de atraer gente me podrías decir cuál es el tipo de audiencia más vulnerable hacia las publicidades?

Vulnerable no creo que sea la palabra, no creo que haya audiencias vulnerables el consumidor es más racional y no se puede hacer publicidad en productos malos. Hay excepciones pero el consumidor tiene la palabra final.

Bien, otra pregunta con respecto a esto, ¿cómo funciona la publicidad subliminal?

La publicidad subliminal se crea cuando se muestran mensajes poco perceptibles, pero sabes que están ahí. Un ejemplo puede ser cuando en una película se muestra por unos segundos una marca. Un ejemplo muy conocido es el caso de Games of Thrones, en este se puede ver un vaso de la marca Starbucks por unos segundos, aunque parezca poco esto generó mucha repercusión. Son casos de mucha innovación y poder económico, no todos pueden hacer esto.

Buen ejemplo, ¿hay algún tipo de productos en el que se utilice con más frecuencia la publicidad engañosa para vender?

Si, en los alimentos se utiliza mucho la publicidad con picardía no engañosa. Por ejemplo, muchos de los alimentos que vemos en publicidades muchos más grandes o tentadores.

Entiendo, como última pregunta y ya terminar la entrevista, ¿cuál es la diferencia entre publicidad y propaganda?

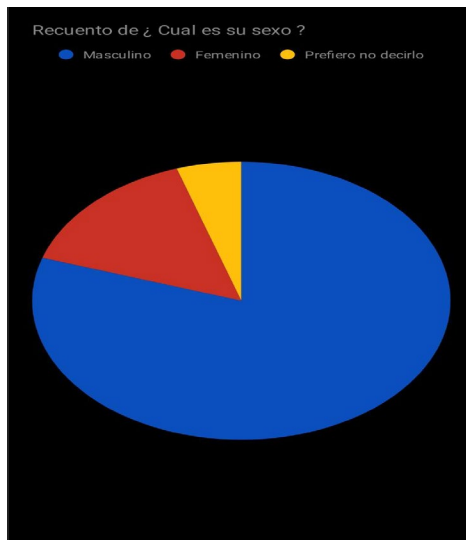
La publicidad se basa en productos o servicios, en cambio las propagandas son más Institucionales.

Encuesta

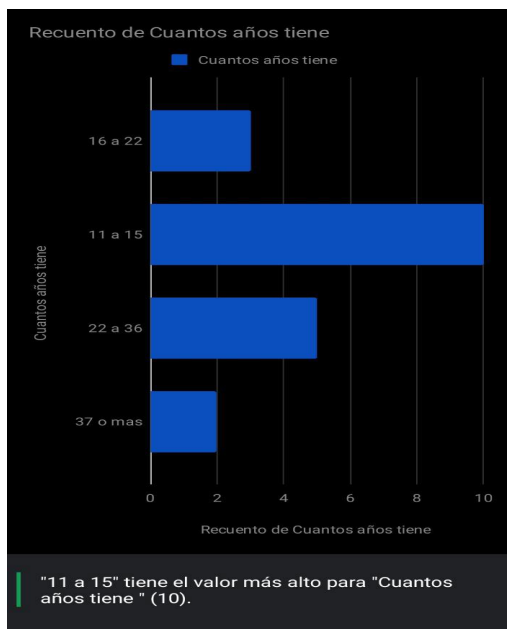
Esta encuesta fue realizada a 20 personas de diferentes edades, entre las que se encuentran los adolescentes de entre 13 y 17 años, los jóvenes adultos de entre 18 y 27 años y los adultos mayores de entre 30 y 54 años. dicha encuesta fue realizada entre los pasados 17 y 24 de septiembre.

A continuación, se transcriben los resultados en gráficos:

1).- Género de las personas encuestadas



2) Edades



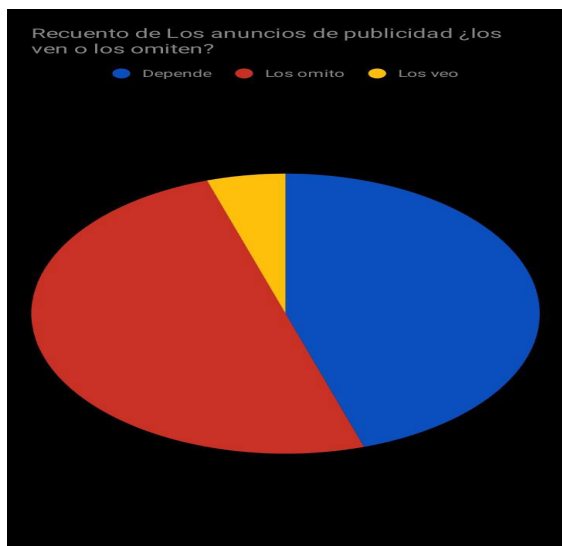
3).- Explique con pocas palabras qué significa para usted la palabra publicidad

1. Mostrar algo
- 2.
3. Espacio donde una marca quiere mostrar su producto
4. algo que publicita un producto
5. Publicar algo que se quiere vender
6. Es la manera más efectiva de vender algún producto o servicio
- 7.
8. Venta de producto
- 9.
- 10.
11. Forma la cual promover un producto
12. La manera de exponer un producto o lo que fuese
13. Un anuncio con la finalidad de promocionar un producto o servicio, aunque puede hacer variantes. Suele tener un fin económico.
14. Propagandas
15. Sirve para vender un producto
16. Una forma de dar más exposición a una marca
- 17.
18. Una forma de dar a conocer un producto
19. Una forma de dar a conocer un producto
20. Una forma de dar más exposición a una marca

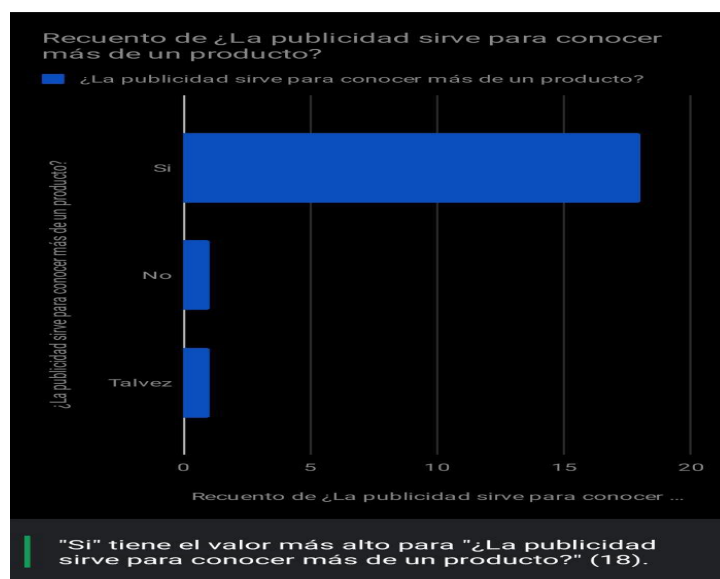
4).-Los anuncios de publicidad ¿los ven o los omiten?

1. Depende
2. Los omito
3. Depende
4. Los omito
5. Los omito
6. Depende
7. Depende
8. Depende
9. Depende

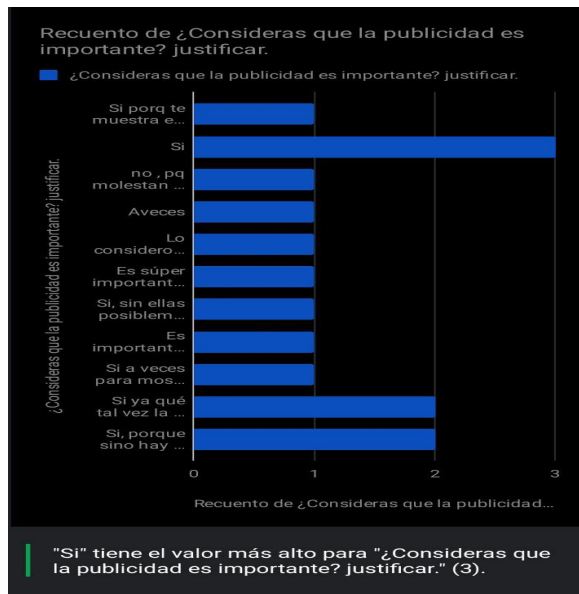
10. Depende
11. Depende
12. Los omito
13. Los omito
14. Los omito
15. Depende
16. Los omito
17. Los veo
18. Los omito
19. Los omito
20. Los omito



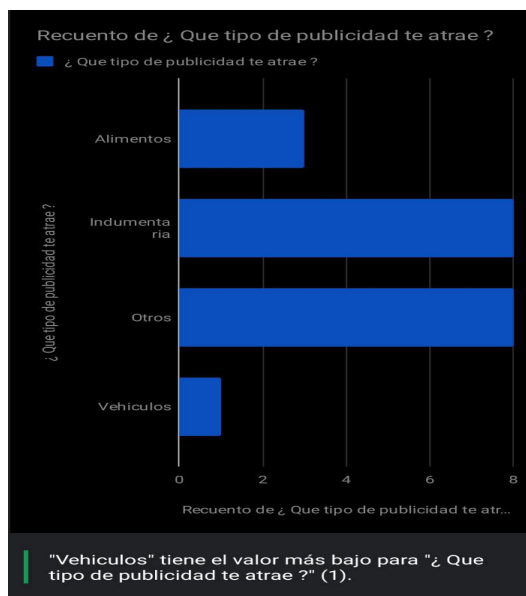
5).-¿La publicidad sirve para conocer más de un producto?



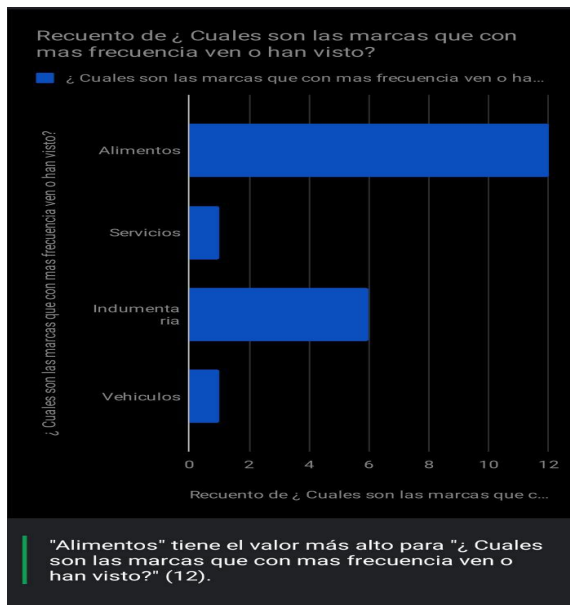
6).-¿Consideras que la publicidad es importante? justificar.



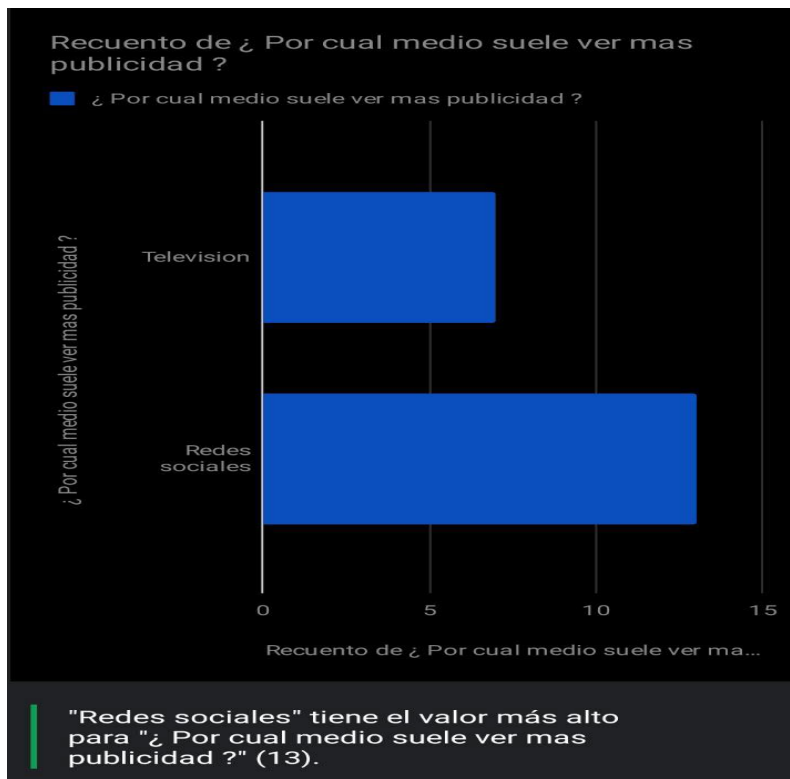
7).-¿Qué tipo de publicidad te atrae ?



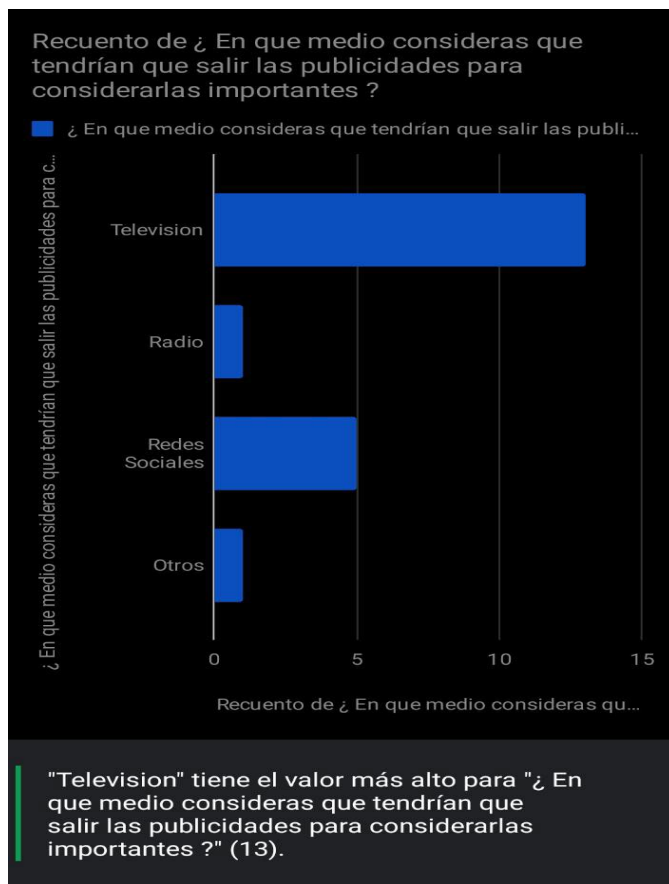
8).-¿ Cuales son las marcas que con más frecuencia ven o han visto?



9).-¿Por cual medio suele ver más publicidad?



10).-¿ En qué medio consideras que tendrían que salir las publicidades para considerarlas importantes?



11).-Las publicidades ¿sirven para tomar una decisión antes de realizar una compra?

