

Nivel	Secundaria
Grado	3
Campo de formación	Lenguaje
Título	Los mensajes publicitarios
Descripción de la clase	<p>¡Hola! Es un gusto continuar trabajando contigo, el objetivo de esta sesión es conocer las características de los mensajes publicitarios y el efecto que provoca en los consumidores.</p> <p>Para ello...</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Observa los videos que se encuentran en el apartado de referencias de apoyo.</li> <li>2. Consulta la guía de Actividad de Aprendizaje (ADA 1 y 2) que se encuentra adjunto a esta clase y realiza los ejercicios que se indican.</li> <li>3. Puedes consultar tu libro de texto para complementar el tema.</li> <li>4. Una vez que hayas concluido las actividades sube tus evidencias a la plataforma para compartir con tu profesor y compañeros.</li> </ol>
Referencias de apoyo	<p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=EnRoal8Ze00">https://www.youtube.com/watch?v=EnRoal8Ze00</a> Los anuncios publicitarios</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=o-QgBuFXEvU">https://www.youtube.com/watch?v=o-QgBuFXEvU</a> El Slogan</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=6eLe0Eep-SI">https://www.youtube.com/watch?v=6eLe0Eep-SI</a> El slogan</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=U5FAFu_G1hs">https://www.youtube.com/watch?v=U5FAFu_G1hs</a> RECURSOS RETÓRICOS ANUNCIOS PUBLICITARIOS</p>

## ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

### Identificar el efecto de los mensajes publicitarios en los consumidores

Recuerda.

*Un anuncio publicitario es un mensaje cuyo propósito es causar una reacción en el público al que se dirige con la finalidad de que se adquiera un producto o se contrate un servicio.*

*El producto o servicio busca influir en las emociones del receptor y crear una necesidad de consumo.*

**Reflexiona.**

**¿Alguna vez has comprado un producto sólo porque su publicidad incluye a tu artista favorito o porque está de moda sin pensar en el precio, la marca o el uso adecuado?**

**¿Qué consideran los padres antes de comprar un producto? ¿Ustedes usan los mismos criterios?**

En la siguiente actividad identificarás las estrategias que se usan para persuadir o convencer al público de consumir un producto.

### COMENCEMOS

**Actividad 1:** Selecciona un anuncio de los que recopilaste en la sesión anterior, el que más te guste y elabora un esquema de análisis como el siguiente, describe en cada apartado las características que observes del anuncio en tu libreta.



**Para saber más y realizar la actividad puedes consultar tu libro de texto, en internet, así como los videos que te proporciono en las referencias de apoyo para ampliar la información sobre el tema.**

CONTINUEMOS

Después de realizar el esquema reflexiona y contesta:

- a) ¿A quién va dirigido? ¿cómo lo sabes?
- b) ¿El anuncio es efectivo? ¿le cambiarían algo para mejorarlo?
- c) La imagen ¿En la realidad se presenta tal cual o es distorsionada?

**Para reforzar...**

*Una de las estrategias mas utilizadas en los anuncios publicitarios es que se presentan una visión distorsionada de la realidad, predomina la belleza, el bienestar y el éxito ya que de esta manera pretenden convencer al consumidor.*

*Las imágenes son mejoradas en su aspecto y presentan otras con mejor apariencia.*

**FINALMENTE**

*Otro recurso utilizado en la publicidad son los lemas, también llamados eslóganes que son frases breves, sencillas y fáciles de recordar y se emplean distintos recursos lingüísticos conocidos también como recursos retóricos.*

*Recuerda que en el proyecto anterior se abordaron los recursos retóricos como la metáfora, la comparación, la hipérbole, la aliteración, la personificación, entre otros.*