

Oman lehtimainoksen tekeminen

Miksi tehdään?

Osoita mainoksellesi ymmärtäväsi, miten mainokset toimivat. Mitä ovat esim. kohderyhmä, mielikuvamainonta, brändääminen ja mainosten keinot? Miten ne toimivat?

Huomioi aluksi:

Pitää keksiä oma tuote. Et voi tehdä iPhone -mainosta, mutta voit tehdä munLuuri-puhelinmainoksen. Tehtävänä ei ole vastamainos. **Älä muutenkaan lähde tekemään vitsiä**, jonka päätavoite on naurattaa kaveria. Tee työ, jossa näytät että osaat ja jossa on perusteltu idea.

Ideoimaan!

Aloita päättämällä, mikä on mainostettu tuote ja kenelle sitä myydään. Mieti rajattu kohderyhmä; ei "kaikille".

Jatka miettimällä, mihin mielikuviin tuote kannattaa kytkeä kohderyhmään vedotessa. Millainen hammastahnamainos vetoaa nuoriin miehiin, entä millainen puhelinmainos mummoihin? Mitä mainoksen tehokeinoja käytät? Huomioi koko ajan kohderyhmä! **Käytä kirjan tietoja!**

Toteutuksesta

Käsin, koneella tai sekaisin molempia. Kuvia lehdistä tai kynästä! Työ ei ole kuvataiteen työ, mutta ulkoasun pitää olla harkittu.

Esimerkki omasta mainoksesta: "SUPER SUKLAA"

Mainoksen ulkoasu on harkittu ja siisti. Tuotteen kohderyhmä on riittävän rajattu (nuoret miehet), ja se näkyy mielikuvissa, joihin suklaa on sidottu (urheilu, urheilulliset naiset, ei liian koristeellinen, äijät). Mainoksen keinot ovat monipuoliset: alkusointu (Suussa sulava suklaa), käskyt, painokkaat sanavalinnat (voimaa, hurmaat).

