

GUCCI

facciamo pubblicità

UNITED COLOR OF BENETTON.

unità

3

FACCIAMO PUBBLICITÀ

la pubblicità

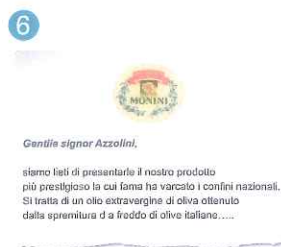
- 1 Conosci questo modo di dire? Esiste anche nella tua lingua? Sei d'accordo? Discutine con i compagni.

Mi sembra un concetto nuovo, è la prima volta che lo sento!



2 Pubblicità dove? Abbina le immagini alle parole.

- a Annuncio radiofonico
- b Spot televisivo
- c Banner
- d Pagina pubblicitaria
- e Lettera di offerta
- f Cartellone
- g Volantino



- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

3 Indica tra i verbi che seguono quelli che possono essere usati come sinonimi di fare pubblicità.

- Reclamizzare
- Spiegare
- Insistere
- Divulgare
- Diffondere
- Pubblicare
- Propagandare
- Promuovere
- Far conoscere
- Riassumere
- Pubblicizzare
- Annotare
- Invitare
- Assistere

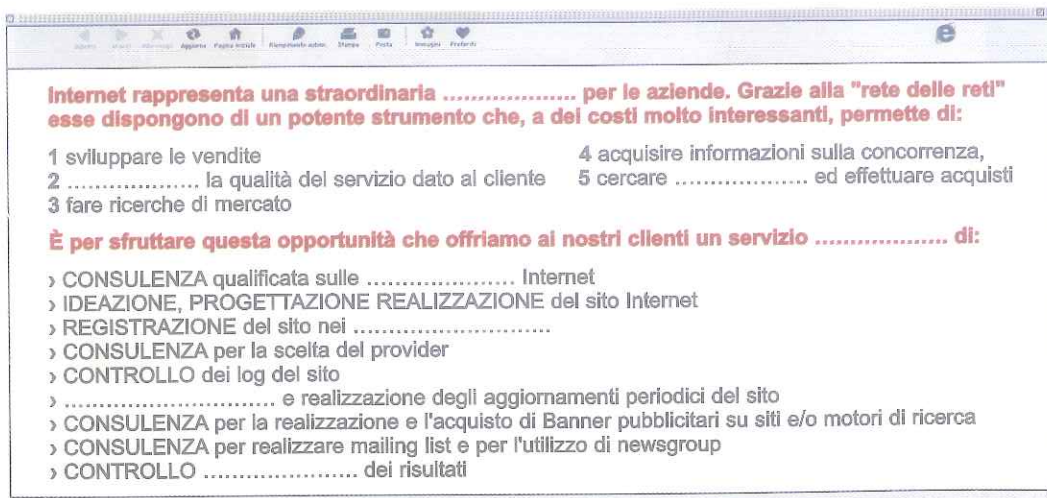
4 Leggi le frasi e inserisci i termini delle attività precedenti al posto giusto. Attenzione! I verbi devono essere coniugati dove necessario.

- 1 Il mese prossimo dobbiamo il modello di computer di cui mi hai parlato.
- 2 Ieri ho sentito un che parlava di un nuovo corso di inglese in Cd-Rom, lo proviamo?
- 3 Il nostro negozio fa diffondere in questo periodo dei casa per casa per lanciare una nuova linea di biscotti.
- 4 Intendiamo il vostro prodotto sul mercato nordamericano.
- 5 Fuori dal mio ufficio c'è un grosso che reclamizza un detersivo molto famoso.
- 6 Bisogna assolutamente la nostra pubblicità anche porta a porta in modo che arrivi in tutte le case.
- 7 Dobbiamo preparare una da spedire ai nostri potenziali clienti per lanciare il nuovo tipo di olio d'oliva.
- 8 Il nostro nuovo profumo da donna sarà reclamizzato da uno che andrà in onda ogni sera alle otto sui principali canali nazionali televisivi.
- 9 Ieri sera mentre navigavo su Internet ho visto la pubblicità di un nuovo quotidiano on-line. C'era un nel sito della casa editrice .
- 10 Il mio collega pensa che il nuovo computer su alcuni cartelloni pubblicitari sparsi in città sia un modo molto efficace per reclamizzarlo.

5 Pubblicità per la pubblicità. Dietro a tutta la pubblicità che vediamo, ascoltiamo e leggiamo ogni giorno ci sono ore di lavoro e programmazione dettagliata dei tantissimi aspetti di cui bisogna tenere conto quando si vuole reclamizzare un prodotto o un servizio. A questo proposito esistono ditte che forniscono aiuto alle aziende che vogliono fare pubblicità. Vediamo insieme la pubblicità di un'agenzia che offre un servizio per fare propaganda su Internet. A coppie.

A Leggi il brano poi fa' le domande al tuo compagno per completare le parti mancanti.

B Va' a pag. II.



Internet rappresenta una straordinaria per le aziende. Grazie alla "rete delle reti" esse dispongono di un potente strumento che, a dei costi molto interessanti, permette di:

1 sviluppare le vendite	4 acquisire informazioni sulla concorrenza,
2 la qualità del servizio dato al cliente	5 cercare ed effettuare acquisti
3 fare ricerche di mercato	

È per sfruttare questa opportunità che offriamo ai nostri clienti un servizio di:

- > CONSULENZA qualificata sulle Internet
- > IDEAZIONE, PROGETTAZIONE REALIZZAZIONE del sito Internet
- > REGISTRAZIONE del sito nei
- > CONSULENZA per la scelta del provider
- > CONTROLLO dei log del sito
- > e realizzazione degli aggiornamenti periodici del sito
- > CONSULENZA per la realizzazione e l'acquisto di Banner pubblicitari su siti e/o motori di ricerca
- > CONSULENZA per realizzare mailing list e per l'utilizzo di newsgroup
- > CONTROLLO dei risultati



studente A

6 A coppie. Leggi le definizioni al tuo compagno che indicherà la parola corrispondente tra quelle trovate nell'esercizio precedente. Ricordati di non dirgli tu la parola.

Studente A

- Opportunità:** condizione favorevole.
- Motori di ricerca:** archivio elettronico di siti con possibilità di ricercare un argomento, un nome, ecc. desiderati.
- Migliorare:** cambiare in meglio.
- Fornitori:** persone che forniscono, che mandano, i materiali che servono per la realizzazione di un prodotto, o offrono un servizio.
- Integrato:** che risulta dall'unione giusta di più parti o momenti.
- Strategie:** i modi per raggiungere gli obiettivi.
- Pianificazione:** programmazione di un'attività seguendo modi e tempi stabiliti.
- Periodico:** che avviene, che succede a intervalli regolari di tempo.

Studente B

- Dispongono:** hanno a disposizione e possono utilizzare.
- Sviluppare:** far crescere, far diventare più grande, più importante, migliorare.
- Concorrenza:** le aziende che lavorano nello stesso campo e che quindi hanno gli stessi obiettivi di mercato.
- Progettazione:** preparazione di un progetto.
- Aggiornamenti:** miglioramenti di quello che si conosce e che si usa attraverso nuove scoperte, tecniche, studi.
- Consulenza:** aiuto, opinione di un professionista su una questione.
- Mailing list:** lista di indirizzi e-mail basata su un argomento specifico, che manda copia di ogni singolo messaggio a tutti i suoi iscritti, con l'uso della posta elettronica.

esigenze e caratteristiche principali di un prodotto

7 Devi acquistare un nuovo mobile per l'ufficio. Dove cerchi le informazioni necessarie per trovare il prodotto più adatto alle tue esigenze? Osserva le immagini e abbinale con l'azione richiesta tra quelle elencate.

1



2



3



4



5



a Seguo attentamente le pubblicità televisive.

b Chiedo consiglio a un amico esperto nel campo.

c Consulto vari dépliant pubblicitari per trovare l'offerta migliore.

d Visito diversi negozi che vendono mobili per ufficio.

e Esamino le diverse pubblicità e consigli sui giornali specializzati.

f Cerco in vari siti Internet le offerte migliori e compro on-line.

6



8 Discuti con i tuoi compagni quale metodo di acquisto, tra quelli proposti, vi sembra il migliore e perché.

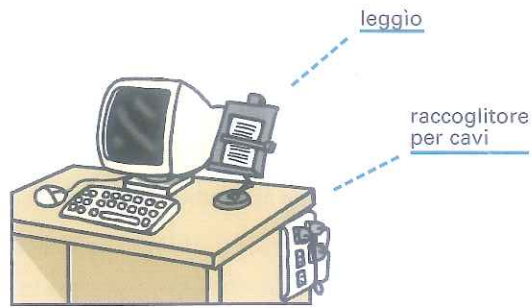
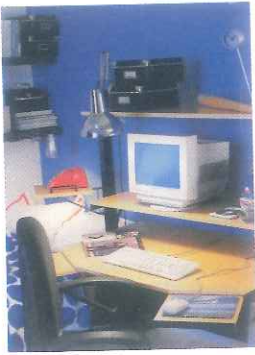
9 Ascolta il dialogo e fa' le attività.

- a Di che tipo di tavoli hanno bisogno Lorenza e Giuseppe?
- b Quali fonti di informazione ha consultato Giuseppe?
- c Cosa ha fatto invece Lorenza?
- d Prepara la tabella seguendo le indicazioni di Giuseppe. Inserisci le informazioni solo dove trovi le linee tratteggiate.



Fonti di informazione	1	2	3	4
A Internet				
B Rivista specializzata				
C Negozio				

10 Ascolta la continuazione del dialogo e riempi la tabella precedente con le nuove informazioni.



11 Ascolta l'ultima parte del dialogo e scrivi le espressioni mancanti.

G: Senti Lorenza, (1)..... i tavoli che ci offre il tuo negozio hanno alcuni aspetti molto interessanti. Prima di tutto le modalità di pagamento mi sembrano molto convenienti visto che noi possiamo pagare alla consegna.

L: Dobbiamo però assicurarci che tutto venga fatto ad opera d'arte. Mi riferisco al montaggio!

G: Sì hai ragione, pensando a quei problemi dell'altra volta, dovremo chiedere garanzie precise per questo. Sta' sicura che lo farò, non voglio che ci siano problemi.

(2)..... è che dobbiamo subito mandare un mail per chiedere conferma dell'assistenza per il montaggio al tuo negozio, che ne dici?

L: Certamente. (3)..... Ma prima non prendiamo in considerazione questo tavolo che hai visto sul sito?

G: Hai ragione, me ne stavo dimenticando. Dunque (4)..... diventi un po' difficile usare la carta di credito on line, cosa facciamo, usiamo la tua o la mia?

Cosa faranno poi per la fattura? Noi (5)..... di una fattura intestata alla ditta e non abbiamo una carta di credito aziendale...

L: Hai ragione, non ci avevo pensato. Credo che anche in questo caso (6)..... informazioni. Mandiamo un mail, va bene?

G: OK, lo faccio io dopo. (7)..... di chiedere conferma per la consegna, lo sai che ci serve il prima possibile...

L: Sono d'accordo, allora tu mandi il mail, ...

12 Abbina a ogni definizione l'espressione giusta.

Garanzia

Termini di pagamento

Carta di credito aziendale

Pagamento alla consegna

Fattura intestata alla ditta

Assistenza per il montaggio

Consegna