



В наш век высокоразвитых информационных технологий рекламная деятельность стала обыденным явлением. Сейчас ее обилие все чаще вызывает раздражение. А потому привлечение внимания потенциального покупателя является главной целью эффективной рекламы. Рекламная продукция делится на два основных типа: эмоциональная и информационная. Главной целью первого типа является вызов у человека определенной эмоции, желания приобрести определенный товар или воспользоваться услугой. Это может быть баннер, картинка или красивый ролик.

Такую рекламу человек может много раз увидеть за определенный промежуток времени. Многократный повтор вызывает положительную эмоцию о продукте, что рекламируется, но число повторов не должно превышать 15, иначе вместо положительной эмоции реклама будет вызывать раздражение. В информационной рекламе человек может почерпнуть более подробную информацию о продукте, который рекламируется. Чтобы реклама давала необходимый эффект, следует придерживаться определенных правил.

1. Рекламная продукция должна размещаться в тех источниках, которые интересуют вашу целевую аудиторию.
2. Для трансляции эмоциональной рекламы необходимо использовать эмоциональные источники, для информационной - информационные.
3. В интернете необходимо производить как визуальный, так и аудиальный запуск рекламы.
4. Эффективная реклама требует определенного количества денег.

Дарить и получать цветы всегда приятно. В наше время расстояние не является проблемой для доставки цветов. Существует [международная доставка цветов](#), которая поможет переслать цветы в любой уголок земли. Заходите на сайт "Флора экспресс" и

выбирайте красивые композиции по низким ценам.