Основы рекламы: иллюстрация

Виды и особенности создания

Значение и функции иллюстрации

- Беря в руки иллюстрированное издание, человек всегда сначала рассматривает иллюстрации и лишь потом переходит к тексту. Хорошая иллюстрация должна вызывать положительное эмоциональное отношение к тексту. Преимуществом иллюстрации является то, что зрительную информацию значительно труднее исказить, чем словесную. В ряде случаев никакой текст, каким бы совершенным он ни был, не может заменить иллюстрацию. Однако, и иллюстрация без сопроводительного текста беспомощна. Иллюстрация и текст должны взаимно дополнять и усиливать друг друга, а не существовать сами по себе, так, чтобы закрыв рекламный текст, по иллюстрации можно было бы понять, о чем идет речь (если не ставится целью заинтриговать получателя рекламного сообщения)
- Функция привлечения внимания. Иллюстрация успешнее других составляющих рекламного объявления привлекает непроизвольное внимание. В некоторых случаях не очень важно, насколько иллюстрация подходит по смыслу к тексту: размер иллюстрации, яркость, контрастность сделают свое дело и хотя бы на мгновение остановят взгляд читателя.
- Функция побуждения к покупке. Грамотно построенная иллюстрация способна вызвать интерес к восприятию всего основного текста рекламного объявления, а самое главное товара. Идеальная иллюстрация выгодно демонстрирует товар или услугу в действии, а также их преимущества.

Виды иллюстрации

Иллюстрацию выбирают, исходя из вида рекламы, поставленных задач и средства распространения рекламы

Например, в *имиджевой* рекламе, которая составляет большую часть журнальной рекламы и имеет минимум текста, размер иллюстрации обычно совпадает с размером рекламного объявления. Эта реклама чаще всего обращается к эмоциональному в человеке, эмоции лучше всего вызывает образ, а образ – легче всего передается картинкой, при минимальном участии текста.

В специализированной, или деловой рекламе, иллюстрация играет подчиненную роль. Она носит информативный характер, а информативность в первую очередь достигается увеличением роли текста

Генераторы горячего воздуха внешней установки **Тесnoclima серии UTK-UT:** высокая эффективность и экономия газа.

Предприятие из северной Италии экспортирующее свою продукцию в более 40 стран мира предлагает новую усовершенствованную гамму теплогенераторов на газу высокого технического уровня серии UTK-UT.

Спроектированные и изготовленные специально для установки «под открытым небом», эти аппараты небольших размеров функционируют полностью в автономном режиме.



Номинальная эффективность превышающая 90%, возможность жистненной нагрузми тепловой мощности, а также превосходные эксплуатационые характеристики (напор до 600 Па) и способность функционирования при изиях температурах (до –50°С) позволяют применение оборудования серии UTK-UT на споемых объектах.





К примеру, там, тде несобходима общирная система воздушных каналов для эффективного распределения и обновления воздуха и особенно там, тде необходимо эначительное сокращение потребления энергоресурсов и вредных выбросов, аппараты Теспосіїтва находят своё намлучшее применение.





го канала, приточная камера смешивания воздуха

с отверстиями для прикрепления канала возлуха

При необходимости, под заказ поставляются также фильтры и заслонки для ручного либо автоматического регулирования потоков воздуха, консоли для настенной, напольной либо крышной установки, а также устройства для дистанционного управления аппаратами.



За информацией об официальных дистрибьюторах обращаться по адресу

TECNOCLIMA S.p.A.
38057 Pergine V. (TN) Italy - Viale Industria, 19
Tel. +39 0461 531676 r.a. - Fax +39 0461 512432
www.tecnoclimaspa.com

ЕПЛООБМЕННИК



Теппообменник с экскліозивными запатентованными модульными элементами теплообмена из жаростойкой нерхавеющей стали пок АЗГА збоевирной поеврочности со специальнам оребрением для создания завикрений обеспечивает висома і тепловой КПД превышающий 90%. Камера горения, элементы теплообмена и накопитель дима топитивого учинальными сварными швами высокого качества. При этом система не предвидит сверных швов в непосредстваенной бизости и гламени горения гарантируя абсолотую от граметней бизости и гламени горения гарантируя абсолотую от граметнейства.

Кроме того, все теплообменники проходят заводские ис пытания на герметичность давлением в 150 мБар.

Структура иллюстрации:

объекты первичного и вторичного внимания, обязательные элементы

Объекты первичного внимания — это объекты, которые привлекают внимание в первую очередь. Это может быть сам объект рекламы, а также другие предметы и персонажи, которые участвуют в рекламировании или создании необходимого рекламного образа

Объекты вторичного внимания - это менее значимые на первый взгляд объекты, которые замечают, когда первичная визуальная информация уже воспринята и требует уточнения или подкрепления. Объектом вторичного внимания может быть просто фон, на котором происходит действие, либо демонстрация товара. Интересный фон делает товар привлекательным. Фон может также передать нечто важное и особенное в товаре, который рекламируется и помочь даже в случае самого неинтересного объекта рекламы

Обязательные элементы — это изображения и данные, идентифицирующие товар и производителя (объект рекламы, логотип, имя производителя). Однако, логотипы в качестве иллюстраций обычно смотрятся не очень удачно.





Рисунок

Считается, что рисунок, использованный для изображения товара, не так убедителен, как фотография, но он, несомненно, обладает собственными достоинствами, и может быть применен для усиления выражения каких-то эмоциональных оттенков, идей, качеств, а также для передачи условности или даже нереальности происходящего на иллюстрации действия

Кроме того, рисованная – в любой существующей технике - иллюстрация применяется при необходимости создать аналогии с произведениями искусства, их персонажами, либо сама может являться репродукцией известных полотен

Тем не менее, иногда фотографии настолько плохо выглядят в газетах, что вы добьетесь гораздо более достоверного изображения, пользуясь обыкновенной графикой



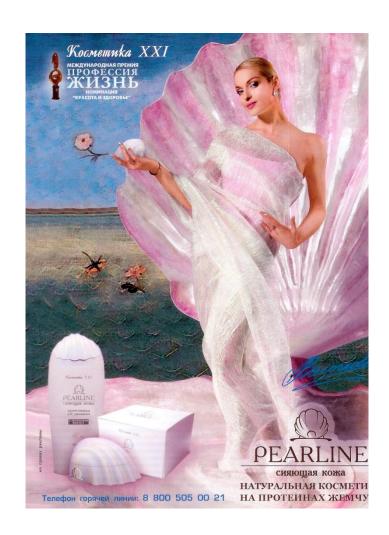
Компьютерная графика и комбинированная иллюстрация

Компьютерная графика обладает большей гибкостью и практически неограниченными креативными возможностями

комбинированная иллюстрация также обладает большим креативным потенциалом, как в донесении информации, так и в создании образа Однако, рекламная иллюстрация не допускает использования художественных приемов, затрудняющих быстрое и безошибочное восприятие и узнавание рекламируемого товара

Здесь важно соблюдать общее правило: старайтесь сделать иллюстрации простыми и ясными. Даже если задумано выполнить иллюстрацию в виде ребуса или шарады, дайте читателю возможность получить удовольствие от ее скорой разгадки.

Если в текстовый блок вкраплена небольшая иллюстрация, то нужно постараться сопроводить ее подписью, используя общие приемы.



Виды иллюстраций:

фотография

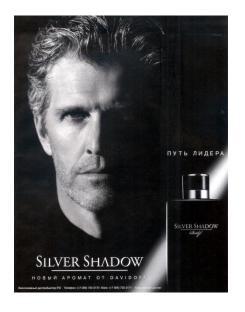
Это наиболее популярный, простой в изготовлении и достоверный вид иллюстрации. Фотография больше привлекает внимание и больше нравится читателю, чем рисунок. Это обусловлено тем, что она точно передают образ товара: работает так называемый эффект «достоверности употребления». Фотографии лучше передают реальность, следовательно, вызывают больше доверия.

Фотография может быть полноцветной, цветной (когда изображение окрашивается в два-три цвета), черно-белой или тонированной. В газете привычнее смотрится черно-белая фотография, и она вызывает большее доверие читателя. Дополнительный цвет лучше дать в рамку. Однако, что касается журнала, что, несмотря на то, что в 4-=цветном исполнении она оказывается на 50% дороже, однако ее в среднем в два раза больше запоминают.

Популярен прием, когда в черно-белую фотографию вводят окрашенные в какой-либо цвет, либо полноцветные объекты. В таких случаях герои рекламы, фон или антураж – все, что создает настроение, дается в черно-белом исполнении, а объект рекламы получает какие-то дополнительные краски









Инфографика: таблицы, графики, диаграммы, планы, чертежи

Цифровые данные — очень убедительный материал, и цифры, представленные наглядно, в виде графиков и диаграмм, имеют дополнительную силу воздействия, ибо любые рациональные аргументы хорошо убеждают потребителя, особенно если сделать их максимально доступными для понимания

Всевозможные планы и карты также хорошо работают, так способны передать массу информации, необходимой для рационального восприятия качеств товара.

В графиках и диаграммах можно и нужно широко использовать сравнения, а также приводить высказывания специалистов или независимых экспертов, называя их имена и фамилии





Правила размещения иллюстрации

- Иллюстрация всегда должна сопровождаться текстом: люди, увидев иллюстрацию, машинально ищут под ним краткую поясняющую надпись
- Фотографии запоминаются лучше, чем любые другие иллюстрации, так как люди воспринимают фотографии как изображения реальных предметов и ситуаций. Все остальное предпочтительно для отражения деталей
- Используйте одну главную иллюстрацию. Слишком большое количество изображений отвлечет и рассеет внимание читателя
- Поместите иллюстрацию вверху рекламного предложения. Люди читают сверху вниз. Завоюйте их внимание иллюстрацией, и они прочтут текст.
- Используйте заголовок. Иногда лучше любой иллюстрации действует заголовок, исполняя роль значимого графического элемента. Все в рекламе должно быть уместно, иллюстрация тем более.
- Поместите заголовок рекламы под иллюстрацией: люди привыкли читать подписи под иллюстрацией и обязательно прочтут ваш главный заголовок.
- Смоделируйте намеренное несоответствие между текстом и графикой: секрет заключается в том, чтобы логика, связывающая заголовок и графику, заинтересовала читателя и была понятна только после прочтения всего текста рекламы

Что может содержать иллюстрация? Изображение товара

Это популярный прием, который, однако, хорошо работает, когда товар, плюс имя производителя говорят сами за себя и не требуются создания особой обстановки интереса или эмоционального настроя. Обычно это – драгоценные украшения, часы, автомобили - в общем, достаточно ограниченный круг предметов роскоши.

Однако, рекомендуется постараться найти какой-нибудь нестандартный ракурс изображения товара.

Фотонатюрморт – изображение рекламируемых продуктов, либо продукции, изготавливаемой каким-либо производителем – является еще одним способом эффектно представить достоинства товара или услуги

При том, что страницы наших газет, сегодня изобилует многочисленными и маловыразительными «портретами» товаров, следует отдавать себе отчет в том, что большинство товаров покупают не под влиянием их изображения в СМИ, даже если оно весьма качественное





Что может содержать иллюстрация? Деятельность по изготовлению товара. Деятельность по использованию товара.

 Иногда более действенна иллюстрации, изображающие не просто сам товар, а процесс его изготовления

 Хорошо работает изображение деятельности по использованию товара, а также результат действия самого товара.
 Эти образы предпочтительнее, так как здесь изображение товара дается в динамике, а динамичные сцены привлекают значительно больше внимания, чем статичные.





НОВЫЙ RAV4 ОТИЛЬ — СВОБОДНЫЙ Новый RAV4. За его мужественной внешисствы стоте умеверсальные возможности стотурн в Ваших руках новая интерромания систем вытемого управления, кото поволент маритете согранить полный контуры, над автомобления в экспрамень ав расправленным ности помератиры в помератиры в помератиры в помератиры в ности помератиры в помератиры в помератиры в ности на ответственного помератиры в ности на ответственного на ответственного ности на ответственного на ответственн

НАС — система помощи при подъеме по ситону DAC — система помощи пли спуске по ситону



Результат использования товара

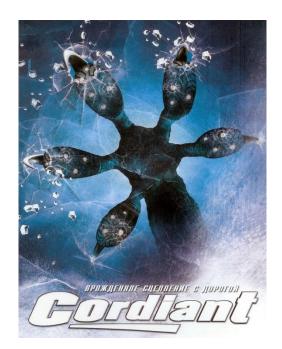
Покажите конечный результат использования товара: если вы рекламируете какой-либо пищевой продукт, используемый в кулинарии, то вы привлечете внимание гораздо большего числа людей, если изобразите уже законченное готовое блюдо, а не его исходные ингредиенты



- В соответствии с предложением известного рекламиста Россера Ривза, создавшего теорию Уникального Торгового Предложения, вы сможете проиллюстрировать в иллюстрации Уникальность собственного Торгового Предложения...
- ...а также особые качества товара



- Проиллюстрируйте пользу от своего товара: если на фотографии вам удастся изобразить пользу, которую покупатель получит в результате приобретения вашего товара, то вы нашли хорошее начало для успешного бизнеса
- Продемонстрировать наглядно выгоду использования вашего предложения – это «наивысший пилотаж» мастерства рекламиста



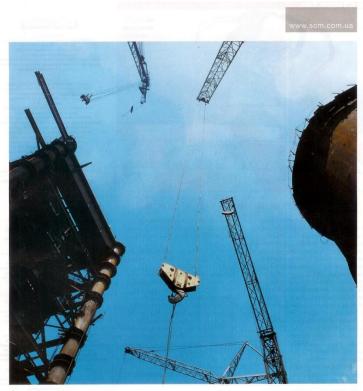


- Используйте прием «до» и «после» для того, чтобы более наглядно продемонстрировать пользу от вашего товара и поразить воображение читателей. Этот прием обладает большой эмоциональной ценностью. Он превращает потребителя в активного, заинтересованного зрителя, который сравнивает предлагаемые иллюстрации и находит разницу.
- Либо, как минимум, продемонстрировать созданное товаром или услугой благоприятное настроение





- Людям интересны люди. Получится интереснее, если люди будут что-то делать, причем, изображение одного человека, который собирается чтото сделать, предпочтительнее изображения большого числа людей. Массовка здесь не срабатывает
- Люди на фотографиях должны смотреть на читателей – это поможет привлечь внимание читателей.
- Практическая отдача от вашей печатной рекламы заметно повышается, если вы используете в ней персонажей, уже знакомых потребителям по телевизионным коммерческим роликам



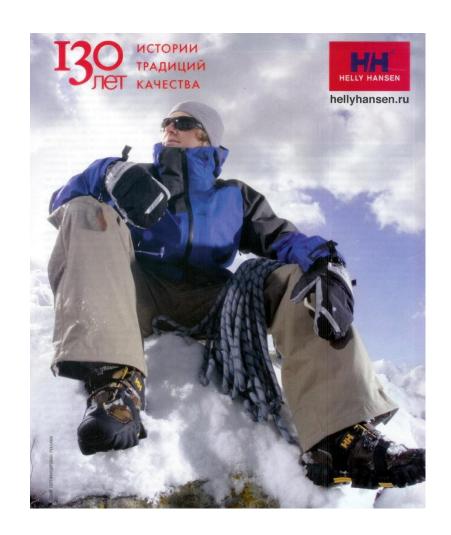
Строим будущее.

Компания «Систем Кэпитал Менеджмент» делает все возможное для продвижения Украины вперед. Именно поэтому мы инвестируем в украинскую промышленность сегодня и будем инвестировать завтра. Заново открывая шахты, создавая тысячи рабочих мест и будучи ответственным корпоративным гражданином, мы закладываем фундамент для будущего нашей страны.



ТЯЖЕЛАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, СЫРЬЕВЫЕ РЕСУРСЫ, ЭНЕРГЕТИКА БАНКОВСКОЕ ДЕЛО, СТРАХОВАНИЕ и еще многое, многое другое...

- При съемке изображаемого товара вместе с людьми желательно, чтобы везде, где это возможно, были видны лица. Взгляд человека сначала останавливается на лицах людей, а в первую очередь – на глазах, губах, носе. К этим частям лица надо подходить особенно требовательно при выборе модели для рекламной фотографии.
- Рекламируемый товар следует показывать в той обстановка, в которой он будет использоваться, и в окружении тех людей, для которых он предназначен.
- Формат иллюстрации должен быть таким, чтобы рекламируемый товар и его наиболее важные части были четко видны. Миниатюрные иллюстрации снижают интерес потребителя к рекламе. Более того, они могут привести к искажению подаваемой информации.



Женский образ

Использование изображений привлекательных женщин – излюбленный прием рекламистов, работающих в любых СМИ. Такой снимок (ранее – рисунок) всегда привлекает внимание мужской аудитории (правда, мужчины скорее всего не обратят внимания на продукт – разве что на саму женщину); женщина тоже всегда остановит взгляд на другой женщине, имеющей привлекательные черты, чтобы сравнить с собой и, может быть, перенять что-нибудь

При этом важно помнить простое правило: недостаточно, если модель, которую вы используете, будет привлекательна для вас и вашего ближайшего окружения. Модель должна обладать сверхвыраженностью качеств, то есть, быть, бесспорно, привлекательной, либо иметь некоторую «интригу» во внешности.

Из-за высокой привлекательности и образности этот прием часто используется без смысловой привязки.

Итак, в рекламе, предназначенной для женщин, изображайте женщин. Люди идентифицируют себя с себе подобными, они желают смотреть на тех персонажей, с которыми они могут себя подсознательно ассоциировать, а потом копировать. Мнение, что покупателя женщину привлекает изображение мужчины — миф, так как мы продаем не секс, а товар, необходимый женщине

Дети

Дети нравятся всем. Использование детских образов — благодатный и повсеместно эксплуатируемый прием. Однако, если использование детского образа вполне допустимо в рекламе игрушек, детского питания и памперсов, то может вызвать неоднозначное толкование, если используется в рекламе металлопластиковых окон или ламинированного покрытия. Поэтому, необоснованного изображения детей надо избегать, так как читатель может посчитать, что его хотят обмануть.





Животные

Животных тоже очень любят. Изображения как домашних, так и диких животных способны пробудить эмоциональный отклик и вызвать позитивный настрой к рекламе, если, опятьтаки, их появление оправдано.

Часто образ животного используют, придав ему «антропоморфный» характер – то есть, очеловечить. В этом случае животному придаются определенные человеческие качества (например, способность смеяться, как в логотипе французской компании по производству молочных изделий «Веселая буренка», или в рекламе молока «Кубанская буренка», позаимствовавшей ту же успешную идею)





Мужчины

В рекламе, предназначенной для мужчин, изображайте мужчин. Если в рекламе будет изображена красивая женщина, то мужчина будет больше обращать внимание на нее, чем на само рекламное предложение.

При этом, мужчина в рекламном изображении должен быть не обязательно красив, но он, так же, как и персонаж-женщина должен обладать сверхвыраженностью определенных качеств, - тех качеств, которые признаются особо ценными в мужчине: мужественность, решительность, сила, либо интеллектуальное и волевое превосходство. И этими качествами персонаж рекламы должен обязательно превосходить получателя рекламного сообщения.

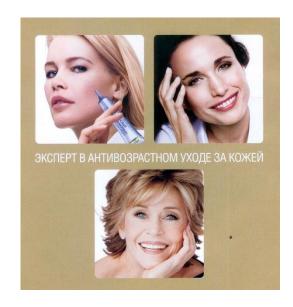


Известные люди, выдающиеся личности, личность «убежденного пользователя» или производителя

Их образ обычно "обречен" на успех в рекламе – при условии, конечно, если личность действительно пользуется народной любовью и признанием. Единственная тонкость – соответствие имиджа человека – качеству и образу того товара, который он рекламирует. Нужно учитывать и то, что человек и товар здесь могут взаимно влиять на образ друг друга. Тогда как популярная актриса, рекламирующая какое-либо снадобье для похудания может быть воспринята весьма неоднозначна именно потому, что сам товар изначально не вызывает доверия аудитории.

Печатным СМИ, особенно местным можно посоветовать смелее использовать рекомендации «убежденных пользователей», взяв за образец, например, методы убеждения, используемые на телевидении.

Личность рекламодателя. Людям нравится знать, с кем они имеют дело. Только не надо это делать, исходя из честолюбивых соображений





Необычный снимок, или «интригующий подход»

Наибольший эффект на читателя производят фотографии, которые могут побудить в нем любопытство. Он разглядывает фотографию и спрашивает сам себя: что бы это значило? После чего принимается за чтение рекламного текста, чтобы это выяснить. Чем больше интригующего содержат ваши фотографии, тем больше людей обращает внимание на вашу рекламу.

Действенность этого приема заключается в механизме безусловного привлечения внимания демонстрацией чего-либо необычного. Такой метод не только гарантированно вызывает непроизвольное внимание, но и передает образность.

Однако, вследствие того, что такой снимок часто обладает низкой информативность, при непродуманном использовании он может быть непонятен и даже вызывать негативные эмоции.





Юмористическая иллюстрация

Иллюстрация, вызывающая улыбку или поднимающая настроение, всегда воспринимается благоприятно, что позволяет надеяться на аналогичное восприятие объекта рекламы. Однако, здесь, как и в вышеописанном случае, связь между товаром и ситуацией часто оказывается неочевидной, либо действие шутки становится аналогичным действию образавампира, отвлекающего внимание от самого товара.

В рекламе, предназначенной для людей «молодых душой и телом», хорошо смотрятся комиксы. У читателей газет и журналов юмористические разделы пользуются неизменной любовью



Шокирующая иллюстрация

• Этот вид иллюстрации используется в рекламе очень осторожно: чаще всего в социальной реклама с целью искоренения какойлибо совершенно негативно влияющей на развитие общества идеи или явления. В коммерческой рекламе, чтобы избежать вероятности негативного восприятия товара даже частью аудитории предпочтительнее показывать позитивные явления и результаты, нежели картину реальной угрозы чему-либо.



Некоторые правила оформления иллюстраций

Покажите, что все счастливы. «Красивое» в рекламе работает гораздо успешнее, чем «некрасивое». Позитивный пример действует лучше, чем угроза

В иллюстрации должен быть смысловой центр, который привлекает максимум внимания потребителя. Если на иллюстрации присутствует человек, то смысловым центром будет именно он.

При использовании в рекламе зрительной метафоры необходимо, чтобы она однозначно воспринималась и расшифровывалась всеми потребителями. Зрительная метафора обладает важными достоинствами. Она может использовать сильный по эмоциональному воздействию образ, обеспечив тем самым повышенное внимание потребителя к рекламе, а также вызвать положительные эмоции.



Некоторые правила оформления иллюстраций

- Нельзя собирать в одном месте полосы все иллюстрации, а в другом – подрисуночные надписи к ним. При таком расположении восприятие рекламы затруднено. Постоянный перенос взгляда туда и обратно утомляет читателя
- Наложение текста на иллюстрацию допускается только в том случае, если надписи располагаются на ровном по цвету и тону участке. Печатать текст на пестром фоне нельзя
- Очень аккуратно нужно использовать печать «вывороткой» - то есть, размещение белого текста на черном фоне, так как это создает трудности для прочтения