

Profesor: Lic. Verónica Mena

Fecha de tarea	18/03/2020
Grado/Curso	2do. MKT
Materia	PUBLICIDAD
E - Mail Prof.	veronica.mena@cel.edu.py

TIPOS DE PUBLICIDAD

¿Realmente eres consciente de qué tipos de publicidad existen?

A día de hoy, si queremos comercializar nuestro producto o servicio tenemos una gran cantidad de opciones para comunicarnos y llegar a un gran número de personas.

De hecho, a la hora de crear el Plan de Marketing Digital de una empresa, uno de las partes más importantes es la estrategia de comunicación.

Y es aquí donde entra en juego la publicidad.

El problema es que estamos tan centrados en el mundo online, que si publicidad en internet, que si **publicidad en redes sociales**, etc. que muchas veces nos olvidamos de las formas más tradicionales.

Y no por ser más tradicionales han de ser menos efectivas, de hecho, dependiendo del objetivo de la empresa y de su situación en muchas ocasiones incluso puede ser más efectiva.

Pero no te preocupes, porque vas a ver **cuáles son los tipos de publicidad que utilizan las empresas** o marcas para darse a conocer y conseguir más ventas.

¿Qué tipos de publicidad existen actualmente?



Si te estás preguntando cuántos tipos de publicidad existen actualmente la verdad es que son más de los que crees.

Seguro que la gran mayoría te suenan, eso sí, **¿sabes cómo se clasifican los tipos de publicidad?**

Lo normal es ponerse a contar los diferentes ejemplos de tipos de publicidad que existen, pero nos estaríamos olvidando de algo muy importante.

Su clasificación.

Por ello, verás **cuáles son tipos de publicidad según el objetivo** y después ya veremos ejemplos más concretos.

En función del contenido:

- Publicidad informativa.
- Publicidad comparativa.
- Publicidad Transformativa.
- Publicidad emotiva.

En función del número de anunciantes:

- Publicidad individual.
- Publicidad colectiva.

En función de la actividad del anunciante:

- Publicidad del fabricante.
- Publicidad de intermediarios.

En función de la naturaleza del anunciante:

- Publicidad para empresas privadas.
- Publicidad para organizaciones sin ánimo de lucro.
- Publicidad para la Administración Pública.

En función del alcance geográfica:

- Publicidad local.
- Publicidad regional.
- Publicidad nacional.
- Publicidad internacional.

En función del medio de difusión:

- Publicidad en internet.
- Publicidad impresa.
- Publicidad en radio.
- Publicidad televisiva.
- Publicidad exterior.
- Publicidad telefónica.
- Publicidad boca a boca.

En función de lo anunciado:

- Producto.
- Servicio.
- Establecimiento.

A) Tipos de publicidad en función del medio de difusión

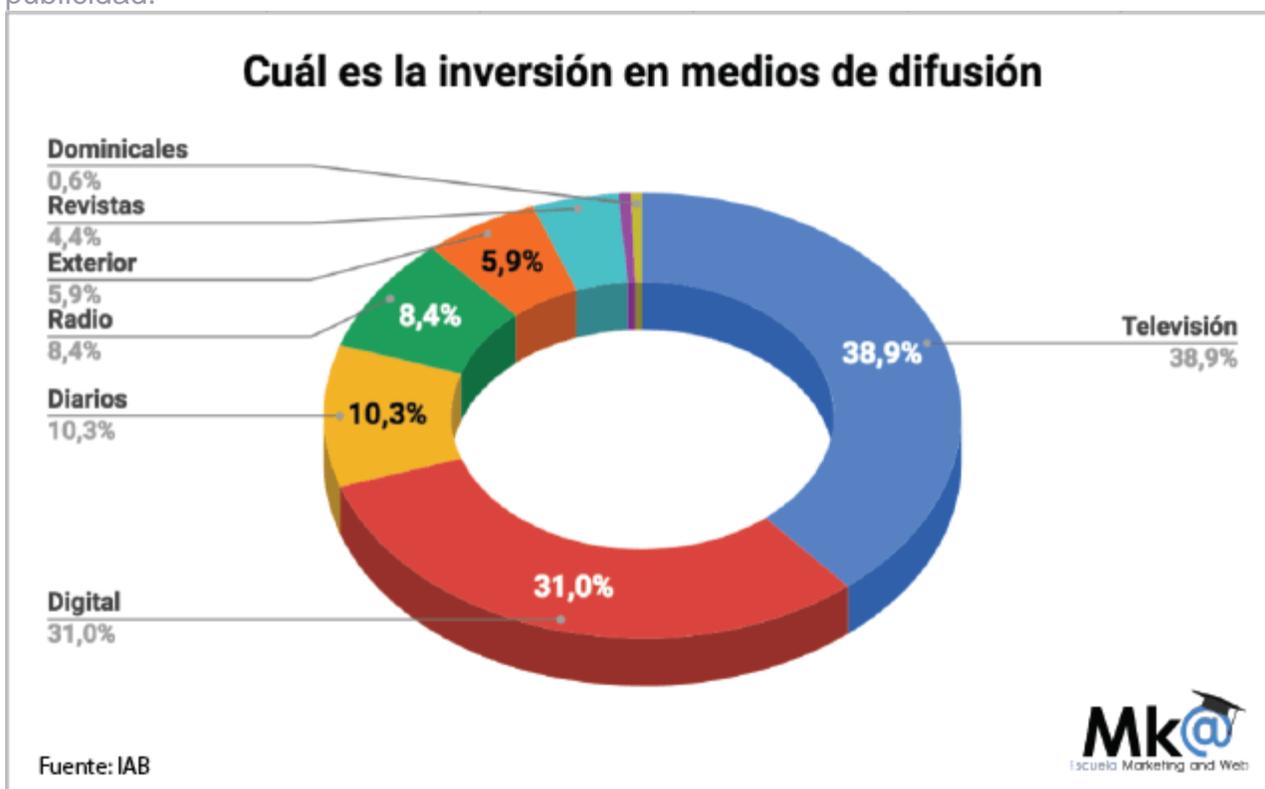
Dependiendo de cuál sea el canal de difusión vamos a encontrar diferentes tipos de publicidad en función de si es online u offline.

Como te he comentado por encima, estamos tan sumergidos en el mundo digital que muchas veces nos olvidamos de otras formas de hacer publicidad.

Pero es un error.

En función de **cuáles son los objetivos de una empresa** tendrás que buscar aquellos canales que sean más efectivos.

Así que vamos a ver las diferentes opciones, pero antes de nada **me gustaría que te fijaras en el siguiente gráfico**, porque esto nos va a dar una visión global de la situación de la publicidad.



Este gráfico representa la **inversión publicitaria en medios en España** durante el último año.

Como ves, la inversión en publicidad digital ya representa un 31% del total y la inversión en publicidad televisiva es que se lleva el trozo de la tarta más grande.

Pero si te fijas, la inversión en medios no digitales todavía representa un porcentaje muy elevado en comparación con la publicidad online.

Por lo que no hay que descuidar ningún canal.



1) Tipos de Publicidad en Internet

La **publicidad digital** es la que está experimentando un mayor crecimiento en comparación con el resto de medios.

De hecho, es la única fuente que no ha descendido en inversión, sino que ha aumentado.

El resto de medios de difusión que hemos visto en el gráfico todos o han descendido o se han mantenido en los mismos niveles.

Con esto te puedes hacer una idea de lo importante que puede ser invertir en publicidad.

Ahora bien, dentro este medio también existen diferentes



a) Publicidad en Redes Sociales

Uno de los tipos de publicidad que utilizan las empresas para llegar a su público objetivo y que más está creciendo son los anuncios en redes sociales.

De hecho, según los datos del estudio de i2p, **la inversión publicitaria en redes sociales ha incrementado en un 16% en el último año.**

Por lo que, si tu empresa todavía no está invirtiendo en social media, te recomiendo que te lo plantees seriamente. Además, también existen diferentes **tipos de publicidad en redes sociales**, pero las principales son:

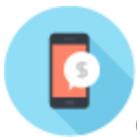
Publicidad	en	Facebook
Publicidad	en	Instagram.
Publicidad	en	Twitter.
Publicidad	en	LinkedIn.
Publicidad	en	YouTube.
Publicidad en Snapchat.		



b) Email Marketing

El **Email Marketing** suele ser uno de los canales más efectivos a la hora de hacer publicidad.

De hecho, algunos estudios han demostrado que se ha llegado a conseguir un **retorno de la inversión en marketing** del 122%.



c) Publicidad en Móvil o Mobile Ads

La **publicidad en móvil** también está experimentando un gran crecimiento, de hecho, ya se invierte más que en PC.

Aquí deberíamos de tener en cuenta los diferentes formatos de publicidad para móvil como:

- Search.
- Banner.
- Video.



d) Publicidad en vídeo

El vídeo es uno de los canales preferidos de consumo de contenido.

De hecho, cuando buscamos un tutorial en muchas ocasiones recurrimos antes a YouTube que al propio Google (que al fin y al cabo es lo mismo).

Por lo tanto, aquí tendríamos que tener en cuenta a las diferentes plataformas de vídeo que aceptan anuncios como:

- YouTube.
- Vimeo.
- Dailymotion.



e) Publicidad Display

Si no sabes qué es la publicidad Display, seguro que la palabra banner te suena más, ¿no?

Porque al fin y al cabo **este tipo de publicidad online se muestra en forma de banners en una página web.**

Suelen estar formados por imágenes, pero también por vídeos o audio.

Puedes encontrarlos sitios webs o blogs y normalmente aparecen en la parte superior, dentro del contenido o en la barra lateral.



f) Publicidad en Buscadores o SEM

Aquí nos referimos a todas las **campañas de pago que realizamos en los motores de búsqueda**, ya sea Google o cualquier otro.

Por ejemplo, cuando buscamos algo en Google los primeros resultados que aparecen son de pago y se suelen basar en el pago por clic.



g) Retargeting

¿Alguna vez has visto un producto en una tienda online y después te ha aparecido ese mismo producto en Facebook o cuando has visitado otra página?

De eso trata el remarketing.

De **impactar a personas que ya nos han visitado y han mostrado interés en nuestros productos**, de hecho, es uno de los tipos de publicidad más efectivos para una empresa que existen.



2) Publicidad Impresa

La publicidad impresa es una de las formas de hacer publicidad que utilizan los medios para tratar ganar dinero.

Existen diferentes **tipos de publicidad impresa** pero los más conocidos son:

- Prensa.
- Revistas.
- Carteles.
- Flyers.
- Correo directo.



3) Publicidad en Radio

Aquí tendríamos en cuenta los típicos anuncios que escuchamos en la radio.

Aunque cada vez son más las personas que escuchan podcast, por lo que también podríamos tener en cuenta un nuevo **formato publicitario en los podcasts**.

De hecho, suele ser habitual que cuando comienza un Podcast se hable de los patrocinadores.



4) Publicidad en Televisión

Quizás sea el tipo de publicidad más conocido y más utilizado sobre todo por las grandes marcas debido a su coste.

Y también uno de los formatos que favorece más al branding.

Algunos de los **tipos de publicidad en televisión más utilizados** son:

- Spot.
- Patrocinio.
- Publireportaje.
- Televenta.



5) Publicidad Exterior

La publicidad exterior la solemos encontrar en espacios públicos.

El problema de este tipo de publicidad es que **es muy difícil medir su eficacia publicitaria** y además estamos impactando a todo tipo de gente

Algunos **tipos de publicidad exterior** son:

- Vallas publicitarias.
- Lonas publicitarias.
- Mobiliario urbano.
-



6) Publicidad boca a boca

Personalmente, considero el boca a boca como uno de los tipos de publicidad más efectivos que hay, sobre todo cuando estamos hablando de productos con un precio elevado.

Cuando estamos pensando en comprar un producto caro lo primero que hacemos es **buscar opiniones o preguntar a personas que lo han utilizado**. Además, cuanto más cercanas sean las personas a las que preguntamos más efectiva será porque más nos fiaremos del producto y/o servicio.



7) Publicidad Telefónica

Seguro que más de una vez te han llamado para ofrecerte los servicios o productos de una marca.

De hecho, esta es una **estrategia de marketing muy utilizada por las compañías de teléfono móvil** para captar nuevos clientes.

También es un **formato muy recomendado para cerrar las ventas de productos y/o servicios más caros**.

A mayor precio más cuesta tomar una decisión de compra y poder hablar con una persona para responder sus dudas suele ser una buena forma de desbloquear la venta.

B) Tipos de publicidad en función del contenido

Vamos a encontrar diferentes tipos de publicidad según el objetivo que queramos conseguir con nuestros anuncios.

Esto va a depender principalmente de una **serie de factores como:**

- Grado de conocimiento de nuestro producto.

- Precio del producto.
- Uso del producto.
-



Publicidad Informativa

El objetivo de la publicidad informativa se centra en educar a los clientes sobre los posibles usos de un producto y de los beneficios de su uso.

Suele ser utilizada en productos de precio elevado o que tienen un nivel de implicación alto para tratar de hacer entender a las personas qué problemas resuelve el producto y/o servicio.



Publicidad Comparativa

La publicidad comparativa consiste (como bien dice la palabra) **comparar nuestro producto o marca con el de la competencia.**

El principal objetivo es destacar las características y/o beneficios de lo que nosotros ofrecemos en comparación con lo que ofrece la competencia.

Eso sí, tienes que tener cuidado porque los datos que compares deben de ser realmente ciertos, de lo contrario no será legal.



Publicidad Transformativa

La publicidad transformativa es cuyo objetivo es transmitir los valores que el producto por sí mismo no es capaz de transmitir.

Las personas compramos soluciones a nuestros problemas.

Soluciones que nos hagan pasar del punto A (donde estamos) al punto B (donde queremos llegar).

Y para esto se usa principalmente este tipo de publicidad, para que entendamos qué transformación vamos a conseguir si compramos o si llevamos a cabo determinadas acciones.



Publicidad Emotiva

La publicidad emotiva **busca despertar las emociones de la persona que está viendo el anuncio.**

Cuando existe un nivel de competencia alto, ya no solo nos vale con destacar los beneficios de nuestro producto.

Tenemos que ir un paso más allá y tirar de imaginación y creatividad para provocar y despertar una respuesta emocional.

Por ejemplo, los anuncios de Coca-Cola no hablan de lo refrescante que es el producto, sino de las emociones que se viven más allá de su consumo.

C) Tipos de publicidad en función del número de anunciantes

La publicidad en función del número de anunciante se puede clasificar principalmente en **dos grupos**:

- **Publicidad Individual.**

Cuando únicamente existe un anunciante.

- **Publicidad Colectiva.**

Suele ser utilizada **cuando se promocionan productos complementarios en su consumo**. Por ejemplo, muchas veces las marcas de alcohol ofrecen en un mismo pack también la bebida para mezclar.

Un **ejemplo de tipos de publicidad colectiva** sería el caso de una marca de ron que comercialice un pack junto a una botella de cola.

D) Tipos de publicidad en función de la naturaleza del anunciante

Dependiendo de cuál sea la naturaleza del anunciante las formas de hacer publicidad van a varias porque se han de adaptar a los objetivos de cada entidad.

En función de ello, podemos distinguir **principalmente tres grupos**:



Publicidad para empresas privadas.

Es el tipo de publicidad al que solemos estar más acostumbrados porque la vemos en nuestro día a día. Su objetivo es **influir en el comportamiento de compra sobre un producto y/o servicio** comercializado por una empresa privada.



Publicidad para organizaciones sin ánimo de lucro.

Aquí no se vende ningún producto y/o servicio: **Principalmente se trata de concienciar a la sociedad** sobre las actividades que realicen este tipo de organizaciones y también para tratar de captar más personas interesadas en este tipo de iniciativas.



Publicidad para la Administración Pública.

Al igual que en el anterior caso, aquí tampoco se vende directamente ningún producto, pero sí que se trata de **potenciar la imagen de marca de la Administración Pública**.

Ya sea mediante publicidad de la propia Comunidad Autónoma para tratar de aumentar las visitas turísticas o para informar sobre determinados aspectos.

E) Tipos de publicidad en función del alcance geográfico

Dependiendo el nivel geográfico van a existir diferentes formas de hacer publicidad.

Independientemente de cual vayas a llevar a cabo, debes de analizar muy bien el mercado al que te vas a dirigir.

Has de estudiar qué peculiaridades existen a cada uno de los niveles, sus características, costumbres y cultura.



Publicidad Local o detallista

La publicidad local es realmente importante para aquellos negocios que quieran impactar a personas en zonas geográficas concretas como las ciudades.

Es un tipo de publicidad que permite reforzar la imagen de marca y se utiliza principalmente para hacer acciones promocionales en puntos concretos.

Aquí puedes pensar también en diferentes formatos publicitarios, desde una estrategia de SEO local, campañas de Facebook Ads en función del código postal o las típicas técnicas de buzoneo y cartelería.



Publicidad Regional

El marketing regional está más enfocado a **fomentar las motivaciones culturales o regionales**.

Independientemente de si el objetivo es la promoción de un producto o servicio lo que se busca es asociar comportamientos o características que estén relacionadas con el área geográfica.

Este tipo de publicidad se practica principalmente **a nivel de región, pero también a nivel de provincia o comunidad autónoma**.



Publicidad Nacional

Con la publicidad nacional pretendemos impactar a toda la nación, Es decir, no hay límites regionales como en el anterior caso.

A nivel de alcance geográfico es el tipo de publicidad más común.



Publicidad Internacional

Mientras que el objetivo de este tipo de publicidad es la difusión del producto y/o servicio de la empresa pero a nivel mundial.

Es decir, ya no existen límites geográficos.

Eso sí, **al hacer publicidad a nivel internacional tienes que tener en cuenta las diferentes culturas y costumbres de cada país.**

Si tratas de hacer el mismo tipo de publicidad estarás perdiendo el tiempo y el dinero, porque lo primero que debes de hacer es analizar el mercado.

F) Tipos de publicidad en función del target

Finalmente, también tenemos que tener en cuenta el tipo de personas a las que nos vamos a dirigir. **No es lo mismo hacer publicidad para negocios que para consumidores.**

Es más, dependiendo de cuál sea nuestro target va a incluir también en los medios de difusión que seleccionemos para tratar de llegar a ellos.

Normalmente, los **tipos de target más habituales son:**



Publicidad B2B

La publicidad B2B es aquella que va de empresas hacia otras empresas. Es decir, en este caso **el consumidor final son otras empresas.**

A la hora de hacer marketing B2B hay que tener en cuenta que existen diferentes particularidades, por ejemplo:

- Hay menos clientes.
- El proceso de compra es más complejo.
- La facturación suele ser mayor.

Para este caso, redes sociales como [LinkedIn](#) funcionan realmente bien a la hora de buscar clientes potenciales.



Publicidad B2C

El marketing B2C es una abreviatura del inglés «**Business to Consumer**» y básicamente es el marketing entre negocios y consumidores.

Es decir, aquí entrarían en juego todos los tipos de publicidad que hemos visto anteriormente pero cuyo público objetivo es únicamente los consumidores.



Publicidad C2C

Este otro anglicismo significa «**Consumer to Consumer**» es decir, la actividad comercial se da entre los propios consumidores.

Aquí suele darse sobre todo en aplicaciones de segunda mano donde los particulares ponen a la venta sus productos para que los compren otros particulares.

Para ello suelen utilizar diferentes **páginas para publicar anuncios gratis** como Milanuncios, Wallapop, etc.

Luego de leer atentamente el archivo, desarrollo una presentación donde ponga ejemplos de cada tipo de publicidad y explique en qué país fue aplicado:

- Archivo PDF, realizado en Word, Powerpoint, CorelDraw, etc.
- Poner título y ejemplo con descripción del país, marca o producto.
- Una página donde expliquen cual tipo de publicidad les atrae más y explicación del por qué
- Entrega: A vuelta de clases (1er jueves luego de la cuarentena)