



Y TÚ, ¿QUÉ?

¿Me compras un poco de humo?

Desde que una empresa decide vender un producto a un cliente hasta que éste finalmente lo adquiere, se pasa por un complicado proceso. Los publicistas son personas consideradas como especialmente inteligentes, creativas, capaces de crear necesidades, de identificar huecos de mercado y de vender el producto a quien, incluso, pudiera ya tenerlo. Para ello, ponen en marcha todo tipo de herramientas y estrategias, con el fin de conseguir que el producto, finalmente, quede colocado en manos de alguien que lo compra.

Si tú fueras publicista...

¿Cómo se te ocurre que podrías hacer para que el público se fijara en lo que le quieres vender?

¿De qué formas crees que la publicidad hoy consigue que un producto nos resulte atractivo?

¿Cómo consiguen que gente que, en principio, no se ha mostrado interesada, finalmente compre el producto o que, incluso, compre varias unidades?

¿Puedes identificar alguna de las formas en las que la publicidad consigue llegar a ti?

¿Qué tipo de anuncios te gustan?

¿Alguna vez has comprado algún producto simplemente por haberlo visto en un anuncio?

“El vendedor de humo” nos permite ponernos en el papel de un publicista que, llegado nuevo a un pueblo, ha de vender sus productos y conseguir con ello su verdadero objetivo: ganar dinero... ¿Cómo lo hará? ¿Cómo lo harías tú?

¿Qué podemos trabajar con este audiovisual?

Para que un publicista sea capaz de vender un determinado producto, hay varias preguntas que ha de responderse:

- ¿A quién voy a vender un producto?
- ¿Qué producto voy a vender?
- ¿Qué haré si me dicen que no?
- ¿Cómo conseguiré hacer mi producto más atractivo?

Se lanza la siguiente pregunta al grupo después de ver el vídeo: *¿Por qué pensáis que se ha llamado a este corto “El vendedor de humo”?*

(Quizá porque verdaderamente lo que hace es vender algo que, en realidad no es tan bueno como lo pinta, sino que tiene mucho de ilusión. Lo que él hace es aprovechar determinadas características de las personas compradoras, apelando a los sentimientos que producirá en ellas el



Y TÚ, ¿QUÉ?

producto una vez adquirido... Pero mucho de eso es efímero y volátil. Dicho de otra forma, es humo)

Se proyectará una segunda vez el vídeo, teniendo que identificar qué ha hecho el vendedor de humo para conseguir vender sus productos. Algunos de sus intentos son:

- Se fija bien en las personas que habitan el pueblo
- Intenta llamar su atención
- Poner una música atrayente que les acerque al producto
- Ofrece el tipo de producto que piensa que les interesa.
- No ofrece el producto de cualquier manera, sino presentado de forma muy atractiva.
- Si le rechazan, sigue insistiendo.
- Espera el momento adecuado, aprovecha la oportunidad.
- Incluso antes de presentar el producto, muestra su imagen como reclamo para que el pueblo se fije después en el producto.
- Empieza aproximándose a los más vulnerables, los más fáciles de convencer, como es el niño.
- Propone mejoras para la vida de la gente...

La actividad termina proponiendo al grupo que traslade las estrategias del vendedor de humo a lo que hacen las personas que se dedican a la publicidad actualmente. Por ejemplo, el vendedor de humo se fija bien en las y los habitantes del pueblo que sería lo equivalente a los estudios de mercado.