



Publicidad y propaganda.

Publicidad

Es un conjunto de técnicas y métodos que permiten la comunicación entre el anunciante que vende o presta servicios con el receptor social al que está destinado. Su finalidad es informar, persuadir e incitar a los receptores a consumir.

Receptor de la publicidad.

- La publicidad está orientada a convertir a su receptor en consumidor.
- Para lograr este objetivo, la publicidad se sirve de la psicología para conocer bien quién es su destinatario y cómo debe presentarle los productos para que los adquiera. Por lo tanto el publicista debe saber explotar necesidades materiales, sentimentales y espirituales de su receptor.

Propaganda

- Es un sistema de comunicación que emplea técnicas y métodos para persuadir al receptor, se diferencia por su contenido ideológico.
- Mientras la publicidad pretende incitar al consumo de productos y bienes, la propaganda **intenta conseguir del receptor una adhesión a una determinada ideología.**
- Buscan crear en el receptor una determinada conciencia social, fomentar la prevención, promocionar una determinada candidatura política (propaganda electoral), etc.



**DON MIGUEL,
CHILENO,
FUMO 20 AÑOS.
PERDIO SU LARINGE
POR CANCER**



Diferencia entre publicidad y propaganda

Publicidad

Establece relaciones de tipo económico

Por un lado: productor, comerciante, publicista

Por otro lado: público, destinatario, cliente

Propósito: el publicista busca convencer al cliente para que adquiera cierto producto o servicio.



Propaganda

Su fundamento es de tipo ideológico

Divulgación de ideas que conforman una tendencia

Propósito: Obtener la adhesión del receptor.

Formas más frecuentes de propaganda: religiosa y política.