

## Cartel Persuasivo



1) Titulo del Cartel: Vive una experiencia nueva en cada libro; es un titulo que te invita a algo nuevo y desafiante.

2) Objetivo del Cartel: El objetivo del cartel es invitar a la lectura dejando ver los beneficios “divertidos que te puede aportar y de una manera suave, desafiándote a hacerlo.

3) Demanda: Vive una experiencia nueva en cada libro.

Garantía: La lectura te lleva a un mundo nuevo en cada libro.

Datos: La lectura te ofrece una experiencia nueva en cada libro además de llevarte a un mundo nuevo

4) Creencias principales que se quieren cambiar sobre el habito: Que leer es tedioso y que solo se leen cosas “aburridas” o para estudiar. La literatura es muy extensa y existen libros para todos los gustos que te abren la mente, desarrollan tu imaginación, amplia tu vocabulario y cultura entre otras cosas.

5) La relación entre actitud y conducta: Si se muestra una actitud divertida para la lectura se tendrá una conducta que demuestre más interés y gusto por ella.

6) Modelo que se utiliza: Modelo AIDA

7) Teorías en la que se apoya y porque:

Teoría de la publicidad: te invita preguntándote si te atreves

8) Principio de influencia que utiliza: Simpatía o atractivo

9) Característica del mensaje persuasivo que utiliza: Estadísticas y ejemplos, preguntas retóricas, mensajes unilaterales.