

Creando un INFOMERCIAL



Fecha límite de presentación:

LA TAREA: Trabajando en parejas, van a crear un infomercial para publicitar una innovación únicamente suya.

PASOS DE LA PRESENTACIÓN:

- Hagan una tormenta de cerebro sobre cómo se puede usar [su producto].
- Lean su lista de productos y escojan su favorito. Usen la hoja de planificación para organizar sus ideas.
- Ahora, creen un nombre para su producto.
- Usando una hoja de planificación, su objetivo es crear un infomercial de su nuevo producto para persuadir a la clase y a mí que TENEMOS que comprar su producto.
- Van a presentar su infomercial a la clase.

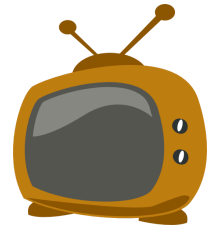
REQUISITOS:

- El infomercial debe ser de **TRES a CINCO** minutos.
- Enganchar a la audiencia para presentar el producto (hacerle una pregunta o una promesa) (**NEGATING AND EXPRESSING CERTAINTY WITH SUBJUNCTIVE AND INDICATIVE / EXPRESSING PURPOSE WITH PARA + infinitive and PARA QUE + infinitive**).
- **DEMOSTRAR** el producto.
- **REPETIR** frecuentemente el nombre de tu producto.
- Incluir **evidencia o estudios** para apoyar la eficacia del producto (**NEGATING AND EXPRESSING CERTAINTY WITH SUBJUNCTIVE AND INDICATIVE / EXPRESSING PURPOSE WITH PARA + infinitive and PARA QUE + infinitive**).
- Incluir **demonstraciones** en las que la gente usa el producto.
- Usar **incentivos** para convencer al público que el producto valga el precio.
- Incluir testimonios de 'gente verdadera' quién ha usado tu producto.
- Decir cuánto cuesta el producto.
- Decir dónde podemos comprar el producto.
- Incluir un guión de lo que se dice en el infomercial. Sólo se necesita un guión por pareja.

EVALUATION:

Name: _____

Date: _____



Physical Expression (Individual Mark)

- 4 3 2 1 A. Stands straight and faces audience
- 4 3 2 1 B. Changes facial expression with changes in tone of the presentation
- 4 3 2 1 C. Maintains eye contact with audience

Vocal Expression (Individual Mark)

- 4 3 2 1 A. Speaks in a steady, clear voice
- 4 3 2 1 B. Varies tone to emphasize points
- 4 3 2 1 C. Speaks loudly enough to be heard by audience
- 4 3 2 1 D. Paces words in an even flow
- 4 3 2 1 E. Enunciates each word

Verbal Expression (Group Mark)

- 4 3 2 1 A. Chooses precise words to convey meaning
- 4 3 2 1 B. Organizes information logically
- 4 3 2 1 C. Uses persuasive language

Application (Group Mark)

- 4 3 2 1 A. Infomercial meets all required assignment guidelines (three to five minutes long, includes hook, proof and testimonials, repeats product name, demonstrates how to use product, tells audience where to purchase product, includes planning sheet and written script- including a variety of chapter 2 grammar)
- 4 3 2 1 B. Infomercial provides clear and effective information about the product
- 4 3 2 1 C. Demonstrates strong sense of audience expectations and purpose of advertisement.

TOTAL = /28

NOMBRE: _____



Hoja de planificación:

Usa la siguiente hoja para asegurar de que tu infomercial esté completo. Tienes que entregar esta hoja con tu guión. (Una por pareja)

Miembros: _____ y _____

- El producto que vendemos se llama: _____
- Este producto es para: _____
- Abrimos con estas promesas o enganche (hook):

- La evidencia y/o estudios que incluimos: _____

- Los incentivos que ofrecemos son: _____

- Hemos incluido testimoniales de las siguientes personas: _____

- Nuestro producto cuesta: _____

- La gente puede comprar nuestro producto en:
