**Если бы у меня было 4 доллара, то 3 из них я бы отдал на рекламу (с) Генри Форд**

**В данном высказывании Генри Форд рассуждает в русле такой науки, как экономика. Автор поднимает проблему необходимости рукламы смысл высказывания заключается в том, что реклама-один из самых ценных ресурсов, на который стоит направлять деньги, если занимаешься предпринимательской деятельностью. Нельзя не согласиться с автором, ведь реклама является одним из самых важных элементов функционирования рынка.**

**Прежде всего, важно дать определения ключевым терминам, чтобы полностью раскрыть эту тему. Фирма- коммерческая организация, которая использует факторы производства для производства товаров и услуг с целью прибыли. У любой фирмы конечной целью является получение прибыли. Но что же может помочь фирме увеличить получаемую прибыль? В этом им может помочь увеличение количества клиентов, увеличение среднего чека, улучшения качества продукции. Всему этому может способствовать реклама. Реклама-любая информация о фирме, её товарах и услугах, предназначенная для привлечения новых заказчиков и покупателей. Таким образом целью любой рекламы является увеличение спроса на товар или услугу. Спрос- зависимость между ценой и количеством товара, который покупатели желают купить по строго определённой цене, в определённый промежуток времени. Глубокие познания и опыт в рекламе продукции позволяют производителям увеличить объём продаж и, как следствие, конечную прибыль.**

**Навык рекламирования развит у людей неравномерно. Обратимся к фактам общественной жизни и к моему личному опыту, чтобы увидеть примеры того, что реклама является важной составляющей для успешной продажи товаров**

**Примером очень успешно рекламирующей себя компание может являться Burger king.Эта компания очень часто выпускает в свет рекламу, направленную на то, чтобы с помощью юмора, мемов и забавных роликов показать своё превосходство над фирмами-конкурентами. Например в одном торговом центре Burger king повесила табло рядом с Макдоналдсом, на котором говорится «Почувствуй вкус, а не привкус». Такого вида реклама очень положительно влияет на компанию и её развитие. Эта реклама не только нравится постоянным клиентам компании, но и вызывает общественный резонанс, благодаря нестандартному подходу и черному юмору. С помощью такого вида рекламы компания Burger king остаётся одним из лидеров на рынке ресторанов быстрого питания в России.**

**Также обратимся к фактам общественной жизни, чтобы подтвердить своё предположение. Компания «Coca-cola» на кануне Рождества выпускает рекламный ролик, который, можно сказать, стал культовым с помощью запоминающийся мелодии и приятного видеоряда, вызывающего положительные эмоции. Таким образом продукция этой фирмы стала ассоциироваться с праздником, хорошим настроением, благодаря чему на продукцию этой компании появился огромный спрос, не смотря на то, что её напиток вреден для здоровья потребителя.**

**В настоящее время существует множество способов повлиять на спрос потребителя. Однако самым эффективным, на мой взгляд, является реклама, потому что она позволяет продать даже тот товар, который, возможно, даже не нужен покупателю или вреден для него, затратив на это небольшой объём средств.**