

Obsah

<i>Předmluva</i>	1
<i>Komu je publikace určena?</i>	2
<i>Rozeznáváme kategorie značek – firemní identitu – firemní styl</i>	3
1. Odkud pojem značka pochází?	3
2. Značka je firemní stříbro.....	3
3. Budujme značku trvale.....	4
4. Mám značku za hubičku aneb revitalizace.....	4
5. Proč by měla být <i>image</i> efektivní?.....	5
6. Firemní grafický styl	5
7. Co znamená <i>corporate identity</i> ?	6
8. Vymyslíme logo a sestavujeme grafický manuál značky.....	6
9. Jak je to se symbolickými významy značek?	7
<i>Poučme se z dějin reklamy</i>	8
10. Odkud se vzal pojem <i>reklama</i> ?	8
11. Tisk – dřevní forma reklamy	8
12. Veřejnost a reklama v dobách minulých.....	9
13. Historie obzvlášť klamavé reklamy a „krále humbuku“.....	11
14. Reklamní periodika i jako užitečný pomocník.....	11
15. Jak fungovala propagace v Československu po roce 1945?	12
16. Jaké základní znaky přesvědčovacího procesu rozlišujeme?	13
<i>Analyzujeme potřeby firmy a plánujeme reklamu v médiích</i>	15
<i>Marketing a výzkum</i>	15
17. Proč firmy aktivně komunikují?.....	15
18. Pro připomenutí – co je to vlastně marketing?.....	15
19. Vztah mezi potencionálním zákazníkem a cílovou skupinou	16
20. Reklama a komunikační média	16
21. Příklady forem propagace a praktické rady	18
<i>Vybíráme efektivní formy komunikace</i>	20
<i>Tisková reklama</i>	20
22. Krátký pohled do historie periodického tisku.....	20
23. Proč začaly být příjmy z inzerce pro vydavatele klíčové?	20

Pro jaká tištěná média se rozhodnout?	21
24. Tištěná média všeobecného zájmu	21
25. Časopisy zájmové	21
26. Časopisy odborné	21
27. Jaké druhy inzerce rozlišujeme a jak je to s periodicitou?.....	22
Připravujeme vlastními silami inzerát	22
28. Titulek musí zaujmout	23
29. Hlavní text informuje o všem podstatném.....	23
30. Kupony jako něco navíc	23
31. Výhody a nevýhody inzerce v tištěných médiích	23
Reklamní tiskoviny se těší stále velkému zájmu.....	24
32. Letáky za stěrači obtěžují.....	24
33. Prospekt obsahuje rozšiřující informace.....	25
34. Katalog je komplexní	25
35. Vizitka napoví hodně	25
Venkovní reklama neboli outdoor advertising.....	26
36. Rozlišujeme venkovní reklamu maloplošnou – středněplošnou – velkoplošnou.....	26
37. Reklama uvnitř budov – indoor advertising	26
38. Plakát upoutá pozornost kolemjdoucích	27
39. Reklama v prostředcích hromadné dopravy	27
40. Výhody a nevýhody venkovní reklamy	27
Rozhlasová reklama	28
41. Připravujeme rozhlasový spot	28
42. Výhody a nevýhody rozhlasové reklamy	29
Televizní reklama	30
43. Výhody a nevýhody televizní reklamy	30
3D reklama v novém milénium	30
44. Firemní kalendáře máme před očima celý rok	31
On-line reklama s okamžitou zpětnou vazbou	31
45. Zadáváme zhotovení jednoduché www stránky a volíme typ internetové kampaně	32
46. Volíme vhodný typ internetové kampaně	32
47. Lze určit efektivitu reklamních kampaní?.....	33
48. Počet kliknutí není počet návštěvníků	33

49. Výhody a nevýhody on-line reklamy	33
Pytlík buráků u kinoreklamy.....	34
50. Jak probíhaly začátky kinoreklamy?.....	34
51. I alternativní reklama splní své	35
Zvažujeme další typy marketingových komunikací	36
Formy práce s veřejností – public relations	36
52. Rozeznáváme PR veřejné – finanční – interní – marketingové – krizové – politické.....	36
Přímý marketing – direct marketing.....	37
53. Direct mailing – natvrdo ke správnému uživateli.....	37
54. V čem spočívá telemarketing pasivní a aktivní?	38
Podpora prodeje – sales promotion.....	39
55. Jaké jsou výhody podpory prodeje?	39
Výstavnictví – fair trading	39
56. Co znamená fenomén B2B a akce typu special events?	39
Teleshopping aneb vaši nejmilejší Eva a Vašek	40
57. Proč čelí tyto nabídky častým kritikám?.....	40
58. Pozor na zaplacené certifikáty!	41
Co přinese sponzorovi sponzorování?	42
59. Objednáváme sponzoring v rozhlasovém vysílání	42
Balící techniky neboli tzv. packaging. Kam patří?.....	43
60. Jaké rozlišujeme funkce a druhy obalů?.....	43
61. Proč je stále významnější estetická funkce?	43
Síla reklamy v místě prodeje	45
62. Co je řízení jednotlivých kategorií zboží aneb category management.....	45
63. Co znamenají privátní značky – private labels?	45
Reklama pro vlastní potřebu aneb tzv. selfpromotion	46
64. Co je hlavním úkolem fenoménu selfpromotion?	46
Osobní prodej.....	46
65. Proč je přímý prodej tak vysoce efektivní?	47
66. Jsou důležité i projevy neverbální komunikace?	47
67. Názoroví vůdci ovlivní ostatní	48
68. Lze eliminovat obtěžování spotřebitelů obchodními zástupci?	48

Komerční sdělení řešíme sami nebo zadáváme agenturám?	50
69. Na koho se můžeme obrátit a jaké přednosti získáme?	50
Čím se zabývají jednotlivá oddělení reklamní agentury?	50
70. Divize produkce – médií – služeb klientům	51
71. Shrnutí – co všechno dělají reklamní agentury pro své klienty?	51
Jak se nespálit... – zákony, o kterých bychom měli vědět.....	52
72. Pravda relativní čili reklamní?	52
73. Ziskovost jako hlavní cíl komerčních médií	53
74. Jak je to s etickými aspekty?	53
75. Etické hranice masové demokracie se posouvají	54
Poučme se z historie aneb právní samoregulace v minulosti	55
76. Jak probíhala právní regulace v ČR?	55
77. Podvodná reklama a právní předpisy na přelomu 19. a 20. století	55
78. Zákon proti nekalé soutěži z roku 1927 a další	56
Regulace reklamy v bývalé ČSSR do roku 1989	57
79. Nač informovat veřejnost o výrobcích a službách?	57
80. Zákon č. 37/1989 Sb., o ochraně před alkoholismem a jinými toxikomaniemi	58
Právní regulace reklamy v tehdejší Německé demokratické republice	58
81. Roční reklamní fondy bez ohledu na cokoliv	59
Rozlišujeme právní a mimoprávní regulaci reklamy	59
82. Právo veřejné versus právo soukromé	59
83. Právní normy v mediální komunikaci	59
84. Jak se liší normy práva veřejného i soukromého?	60
85. Pozor, přichází směrnice EU!	61
Etická samoregulace jako účinná norma	62
86. Etické kodexy v médiích	62
87. Etické kodexy v dalších odvětvích	63
88. Výhody a nevýhody etické samoregulace	63
89. Jaké postavení má Rada pro reklamu ČR?	64
90. Poradte se s poradcem aneb copy advice	65
Etické zásady reklamní praxe v ČR – poznáváme etický kodex	65
91. Základní požadavky na reklamní sdělení	66

Všeobecné zásady reklamní praxe	67
92. Kde začínají prvky pornografie či prvky snižující lidskou důstojnost	67
93. Jiný kraj – jiný mrav	69
94. Jak je to s tématy sledujícími veřejně-prospěšné cíle?	70
95. Co je nedovolené využívání nositelů společenské autority?	71
96. Opatrně s prezentacemi zaměřenými na děti, mladistvé a seniory	71
97. Další požadavky etického kodexu na reklamní sdělení.	72
98. Jak je to s náboženskými tradicemi a národnostním čtením?	73
Klíčové normy práva veřejného.....	74
99. Co říká zákon o regulaci reklamy?.....	74
100. Druhy komunikačních médií	75
Vyhýbáme se zakázaným formám reklamy – podprahové, klamavé, skryté, nevyžádané	77
101. Reklama zboží, jehož prodej, poskytování nebo šíření je v rozporu s právními předpisy	77
102. Co rozumíme reklamou založenou na podprahovém vnímání?	78
103. Jak je to vůbec technicky možné a jak vysoké jsou sankce za zneužití?	78
104. Klamavá reklama jako fenomén práva veřejného i soukromého	79
105. Co je skrytá reklama?	79
106. Supraliminální reklama aneb reklama působící nad prahem vědomí	80
107. Jak je to se šířením nevyžádané reklamy?	81
108. Dochází i k obtěžování uživatelů e-mailových adres nevyžádanými zprávami?	82
109. Jak a kde je definovaná srovňávací reklama?	82
Reklama proti dobrým mravům	83
110. Co rozumět pod pojmem dobré mravy?	83
111. Pozor na nedovolené využívání nositelů společenské autority!	84
112. Je možné i porušení zákona o střetu zájmu a autorských práv?	84
113. Zakázány jsou i prezentace operující s národnostním čtením nebo rasovou diskriminací	85
114. Nutno eliminovat i prvky pornografie a prvky snižující lidskou důstojnost	85
115. ... a co využívání motivu strachu?	88
116. Reklama uvádějící zvláštní nabídku	88
117. Reklama zaměřená na osoby mladší 18 let	88
Co to jsou tzv. citlivé komodity?	89
118. Jak je to s tabákovými výrobky? (§ 3)	89
119. Jaká omezení představuje reklama na alkoholické nápoje? (§ 4)	90
120. Omezení platí i pro sdělení s léčivými přípravky (§ 5)	91

121. <i>I komerční prezentace potravin musí být zodpovědná (§ 5d–f)</i>	92
122. <i>I střelné zbraně a střelivo mají svoje povolená specifika (§ 6)</i>	93
123. <i>... a kupodivu těž pohřební služby podléhají právní regulaci (§ 6a)</i>	93
Zákon o provozování rozhlasového a televizního vysílání, (vysílací – mediální zákon) a další.....	95
124. <i>Co vysílací zákon rozumí reklamou a kdo je dozorový orgán?</i>	95
125. <i>Jaké jsou povinnosti provozovatelů vysílání při vysílání reklamy a teleshoppingu?</i>	95
126. <i>Existují i sankce za případné porušení zákona?</i>	97
127. <i>Je možné vysílání skryté a podprahové reklamy a sponzorovaných pořadů?</i>	97
128. <i>Raději zvolit sponsoring ve vysílání nebo formu product placement?</i>	98
129. <i>Existují i další zákonné normy vztahující se k médiím veřejné služby?</i>	99
130. <i>Co přinesla novelizace zákona o ochraně spotřebitele?</i>	99
131. <i>Je reklamní nábor dívek pro erotický video chat protiprávní?</i>	100
132. <i>Souvisí reklama uvádějící zvláštní nabídku se zákonem o ochraně spotřebitele?</i>	101
133. <i>Souvisí rovněž tiskový zákon s komerčními prezentacemi?</i>	101
134. <i>Kdo odpovídá za pravdivost reklamních údajů v periodickém tisku?</i>	102
135. <i>Čím se zabývají ustanovení zákona o neperiodických publikacích</i>	103
Konečně přichází na řadu zákony e-marketingu!	104
136. <i>Nešvar zvaný nevyžádaná obchodní sdělení</i>	104
137. <i>Co přináší zákony o elektronických komunikacích a službách informační společnosti?</i>	104
138. <i>Proč by mělo být kybernetické právo globální a co je to princip territoriality?</i>	105
139. <i>Mohou být i tiskové zprávy považovány za spam?</i>	105
140. <i>Jak formulovat souhlas k zasílání obchodních sdělení?</i>	105
Existují i další zákonné normy upravující regulaci reklamy?	107
141. <i>Zákon o státních symbolech ČR</i>	107
142. <i>Zákon o ochraně olympijských symbolik</i>	107
143. <i>Zákon o ochraně znaku a názvu Červeného kříže</i>	108
144. <i>Vztahuje se na kinoreklamu rovněž zákonné normy?</i>	108
145. <i>Co řeší zákon o loteriích a jiných podobných hrách?</i>	109
146. <i>Existují podmínky pro reprodukci bankovek?</i>	109
Souvisí s problematikou regulace reklamy trestní a přestupkový zákon?	110
147. <i>Jak posoudit případné zaviněné jednání?</i>	110
148. <i>Lze uplatňovat rovněž ustanovení trestního zákona?</i>	111
149. <i>Která ustanovení lze aplikovat při šíření erotických obsahů a pornografie?</i>	112
150. <i>Patří zde i tituly pornografických časopisů a erotické přílohy inzerčních novin?</i>	113

Interpretace vybraných ustanovení norem práva soukromého	115
151. Čí zájmy brání jednotliví soutěžitelé na trhu?	115
152. Zákon č. 513/1992 Sb., obchodní zákoník a nekalá soutěž	115
153. Co nazýváme nekalosoutěžním jednáním?	116
154. Co znamená tzv. generální klauzule?	116
155. Skutková podstata nekalé soutěže č. 1 – klamavá reklama	117
156. Co je klamavé označování zboží a služeb?	118
157. Jak lze docílit vyloučení nebezpečí záměny a parazitování na pověsti podniku?	119
158. Skutková podstata podplácení	119
159. Může souviset zlehčování konkurence se srovnávací reklamou?	120
160. Rozlišujeme ještě další skutkové podstaty nekalé soutěže?	121
Ochrana osobnosti	121
161. Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění novelizace	122
162. Jak je to s účinkováním celebrit v reklamě?	122
163. Mohou být i znesulí obsahem komerčních sdělení?	123
164. Patří do této kategorie i spotřebitelské smlouvy a zásilkové služby?	123
Co znamená právo duševního vlastnictví?	124
165. Odkud pochází autorský zákon?	124
166. Souvisejí ustanovení autorského zákona rovněž s marketingem?	124
167. Jak lze získat majetková práva autora a existují výjimky u tzv. volného užití?	125
168. Neméně významný je zákon o ochranných známkách	125
169. Co se rozumí ochrannou známkou a co do rejstříku nelze zapsat?	126
Reklama a současná společnost	127
170. Přesvědčovací proces i životní styl	127
Základní elementy teorie	127
171. Přesvědčování i zastrašovací strategie	127
172. Jakou roli sehrávají elementy jako erotika – opakování – humor?	128
173. Jak reagují na reklamní sdělení generace odlišných věkových skupin?	128
174. Proč je dnešní reklama zprofanovaným pojmem?	129
175. Polopravdy – nadsázka – jednání proti dobrým mravům.	129
176. Reklamní sdělení jako životní styl	130
177. Reklamní sdělení optikou představitelů kritických teorií masových médií	130
178. Technokultura v informační společnosti	131
179. Má zde nějaký vliv vizuální kultura?	131

180. Jaký je význam estetiky podívané v médiích?	132
181. Kult dokonalé image.....	132
186. Reklama na produkty nezbytné pro zdraví?.....	133
Celebrity v mediálních sděleních	133
183. Co nazýváme celebritizací v marketingu?	133
184. Může se zde jednat i o nekalosoutěžní praktiky?.....	134
185. Souvisí exhibicionismus s obsahy tištěných médií?.....	135
186. Z televizního vysílání známe fenomény reality show – talk show a další.....	135
187. Sexuální svoboda jako tržní hodnota?	136
188. Co znamená dnešní pojem neofeminismus?	136
189. Vzahraniční jsou ještě o krok dál ... ?.....	137
190. Atžije svobodný život single jedinců!	137
191. Co nazývají sociologové antimorálkou?	138
192. Co znamená pojem kulturní narcissismus?.....	138
193. Které nejpodstatnější vlastnosti zde patří?	139
194. Spektákly a narcissismus – dvě strany jedné mince?	139
195. Jsou reklamní sdělení s narcisní tématikou snadno právně uchopitelné?	139
Několik kapitol závěrem.....	140
196. Co způsobuje tzv. poptávka většiny?.....	140
197. Souvisí tržní úspěšnost médií s celosvětovou globalizací?	140
198. Čemu přispívá bulvarizace a tzv. infotainment v médiích?	140
199. Je nezbytné „výprodej divácké obce“ v zákoně mře eleminovat?.....	141
200. Proč prodej je vnímán jako stále větší umění?.....	141
Rozhodnutí Rady pro reklamu	142
Seznam použité literatury.....	151
Rejstřík	154

Předmluva

V průběhu posledních desetiletí zaznamenaly komerční komunikace nebývalý rozmach a masová reklama ovládla trh i média. Jelikož výroba a nabídka služeb mnohem převyšuje poptávku, celosvětovým trendem není nedostatek zboží, ale jak se zdá, nedostatek zákazníků. Stále více o životaschopnosti subjektů na trhu nerozhoduje fakt produkt vyrobit, ale prodat jej. Proto konkurenční boj v nejrůznějších odvětvích se přesunuje mimo výrobu samotnou, tedy z velké části právě do oblasti reklamy a marketingu. Navzájem soutěžící podniky, mezi nimiž se odehrávají konkurenční vztahy, se stále více snaží zákazníky předcházet, snižovat ceny, případně poskytovat různé výhody, slevy, bonusy apod.

Publikace provádí čtenáře souhrnnou aktuální problematikou moderních marketingových komunikací v rámci především malých a středních firem, včetně interpretace ustanovení norem v rámci mediální legislativy.

V úvodu se zabýváme firemní identitou, designem a stylem obchodních značek, dále pak připomínáme původ pojmu reklama a stručné dějiny reklamy. Text rovněž obsahuje praktické rady v rámci analýz propagačních potřeb a plánování reklamní kampaně firem; nechybí ani příklady forem propagace pro nejběžnější živnosti. Kapitola Vybíráme efektivní formy komerčních komunikací obsahuje charakteristiky, rady a příklady z oblasti inzerce tiskové, reklamních tiskovin, venkovní, rozhlasové, televizní, on-line, 3D a alternativní reklamy. Zajímavým vodítkem mohou být i další typy marketingových komunikací, jako je komunikace s veřejností: public relations, přímý marketing, sponzoring, osobní prodej a další.

V úvodu části speciální nalezneme odpověď na otázku, proč je nutno reklamní sdělení právně regulovat. Po kapitole o historii regulace reklamy, tedy krátkých dějinách českých i světových až po období domácí socialistické reklamy, včetně regulace tehdejší NDR, přinášíme praktické rady, jak se „nespálit“ při přípravě a produkci reklamních sdělení. Dále zde rozlišujeme prameny právní a mimoprávní regulace reklamy a nabízíme aktuální příklady případů řešených v rámci etického kodexu reklamní praxe. Pochopitelně nemohou chybět zásadní ustanovení norem práva veřejného. Zejména v rámci zákona o regulaci reklamy zdůrazňujeme vystříhání se některých zakázaných forem reklamy, např. podprahové, skryté, klamavé, proti dobrým mravům. Klíčová ustanovení norem práva soukromého komentujeme prostřednictvím ustanovení a příkladů z nekalé soutěže, ochrany osobnosti, autorského zákona atd.

Závěrem této publikace přinášíme aspekty moderní reklamy v současné společnosti. Reklamní sdělení vnímáme jako přesvědčovací proces a současně životní styl. Pokoušíme se též odpovědět na otázku, proč je reklama zprofanovaným pojmem. Nechybí ani základní elementy teorie kulturního narcismu v reklamním průmyslu. Komentujeme zásadní fenomény jako estetiku podívané a image, celebrity v mediálních sděleních, sexuální svobodu jako tržní hodnotu a další.

S přihlédnutím k některým uvedeným pojмům i příkladům pocházejícím ze zahraničí uvádíme vybrané významné pojmy v původním znění, tedy převážně v anglickém a německém

jazyce. Doslovné citace výjimečných ustanovení jsou vyznačeny kurzívou a týkají se jen nejpodstatnějších norem.

Závěrečná část této publikace je vybavena vybranými rozhodnutími Arbitrážní komise Rady pro reklamu i průběžně obrazovou přílohou, kde prostřednictvím jednotlivých příkladů z českého a zahraničního reklamního trhu poukazujeme na závažnost aktuální problematiky.

Komu je publikace určena?

Čtenářům se zájmem o problematiku současné reklamy a komerčních komunikací vůbec, tedy: obchodním zástupcům nejrůznějších odvětví a prodejných komodit, živnostníkům, manažerům mediálních, propagačních oddělení malých a středních firem i marketingových divizí velkých korporací.

Publikace je rovněž vhodná pro studenty středních a vysokých škol příslušného zaměření a rovněž pro čtenáře, kteří svoje znalosti a zkušenosti uplatňují v redakcích a studiích nejrůznějších médií. Text je také určen pracovníkům reklamních a komunikačních agentur, např. na pozicích mediálních konzultantů, manažerů, reprezentantů firem apod.

A koneckonců je určena i mnoha dalším, neboť v každodenním životě přesvědčuje, vyjednává a často i prodává takřka každý z nás. Mezi nejbližšími konzultujeme nákupy a vybavení domácností, v práci přesvědčujeme kolegy o pozitivech vlastního řešení, někdy vyjednáváme o platu, provizi, odměnách.

Text publikace je zaměřen i prakticky, neboť je prokládán příklady aktuálních komerčních sdělení. Čtenář tak má možnost ověřit si své schopnosti a teoretické dovednosti, které mu pomohou, aby se orientoval efektivněji ve své odbornosti a v neposlední řadě i při běžné rutinní práci...