

- Вы приняты в рекламное агентство InterSolar. Поздравляю Вас.

От этих слов я чуть не упал, хорошо хоть сидел в кресле. Я пришел на уже второе собеседование в это рекламное агентство, но все равно не ожидал того, что меня, ничего еще не представляющего в рекламном бизнесе, возьмут в рекламное агенство такого уровня. До этого были и другие собеседования, какие то непонятные типографии, новые журналы, предлагали пойти агентом без ставки в агентство недвижимости, но такое серьезное предложение у меня было впервые.

Сперва я начал практически на побегушках. Меня отправили в отдел по производству наружной рекламы. Я сидел открыв рот и смотрел как идет изготовление вывесок.

День за днем увеличивались мои знания в области рекламы.. Через некоторый промежуток времени я стал себя чувствовать неплохим работником рекламного агентства, а не просто человеком, у которого нулевые знания в рекламном бизнесе. Каждый день был для меня лучшим, так как я постоянно узнавал что-то новое. Ранее, увидев вывески с какой-либо рекламой, я не задумывался о том, как это было сделано. В ходе обучения и работы я понял, что такое наружная реклама и какова её роль. Мне начала нравится практически любая реклама, которую я встречал на улице. Даже перетяжки над дорогой стали привлекать мое внимание.

Однажды моей задачей стала установка наружной рекламы для компании Аэрофлот. Я впервые работал со столь крупной фирмой, но содержание рекламного щита почему-то не привлекло моего внимания. Я задумался почему, мне стало интересно. Зайдя к себе в квартиру, я стал придумывать новый вариант рекламы.. Вскоре я ознакомил со своим творением начальников и добился этим повышения.

Отдел BTL действительно внес в мое сознание что-то новое. Я стал настоящим промоутером и уже готов был на подвиги. Я всегда помнил опыт, полученный на первой стадии своей работы и от знакомой, поэтому мои предложения всегда были на высоте и ценились. Я не помню ни одну удачную промоакцию, в которой сам же и участвовал. Мне нравилось общаться с людьми, особенно, если они проявляли немалый интерес к рекламируемому товару. С одним человеком я смог проговорить на тему одного товара около 25-30 минут. Его интересовали все мелочи, и разговаривать с ним было просто интересно.

Но вскоре меня перевели на работу менеджером по промо-акциям. Поскольку новых идей в моей голове было много, свою работу я выполнял всегда на высшем уровне. Я создал новый приятный стиль в одежде для промоутеров, научил их по-новому разговаривать с клиентами. Благодаря этому добился невероятных успехов. Через некоторое время я попал на работу в отдел СМИ и ТВ-рекламы.

Я наконец-то осознал, насколько важна крупномасштабная реклама.. Один рекламный ролик могли просмотреть миллионы людей, в то время как промоутеры были направлены, по большей части, на работу с единицами. Я принимал участие в создании

ролика для компании Coca-Cola. Их ролики запомнились мне навсегда. Такую красочную и приятную рекламу, как у них, сложно найти. Заключаящий этап моего развития, отдел Интернет-рекламы и продвижения, сформировал в моем подсознании четкое представление о возможностях рекламы.. Я окончательно понял, что каждая ступень, которую я преодолевал, по-своему важна в рекламном искусстве.