

ب- **شرائح من الحياة:** يستخدم هذا النوع من الإعلان التلفزيوني الأسلوب القصصي، ولكنه لا يحاول أن يظهر أفراداً خياليين في القصة بل أفراد من الحياة وقد يكون أنا وأنت أو أحد تعرفه حولك، مثلاً قد يظهر الإعلان سيدتين تتحدثان عن مشكلة إزالة البقع من الملابس وتقوم واحدة بتزكية المنتج (مسحوق الغسيل) الذي يمكن من خلال استخدامه إزالة هذه البقع.

وهنا ينبغي لكي يكون هذا الإعلان ناجحاً أن يختار محرر الإعلان افراداً يمثلون المشاهدين ويتقاربون معهم في الخصائص والصفات. (صالح، ٢٠٠٤، ص ٣٦٩)

ج- **الشهادة:** هذا الأسلوب الإعلاني قديم وظهر قبل ظهور التلفزيون، وفي هذا الإعلان يقف أحد الشخصيات المعروفة جيداً (مثل ممثل مشهور أو لاعب كرة مشهور، أو حتى سياسي مشهور) ويقوم بالتعبير عن خبرته الشخصية المفيدة مع المنتج، وهو بذلك يحاول أن يكون شاهداً على جودة المنتج وأهميته وإختيار الفرد المشهور المستخدم في الإعلان يتوقف على نوع الجمهور المستهدف، ونوع الانطباع المرغوب تركه في ذهن المشاهد .

د- **إعلان المذيع:** هذا النوع من الإعلانات له أكثر من شكل ومن هذه الأشكال أن يقف أحد المسؤولين عن الشركة وينظر إلى الكاميرا ويبدأ في الحديث عن المنتج ومزاياه، فإذا كان ذلك الفرد مشهوراً فإنه يصبح مثل الشكل السابق من الإعلان، ومن الأشكال الأخرى لهذا النوع من الإعلان هو ألا يظهر المذيع أثناء إذاعة الإعلان ولكن ما يظهر هو تسجيل صوتي له يصاحب الصورة المعروضة. (صالح، ٢٠٠٤، ص ٣٣٦)

هـ- **العرض:** في هذا النوع من الإعلان قد يظهر المعلن كيف يتم تصنيع المنتج، وتعبئته ونقله، أو قد يظهر كيفية استخدام المنتج وكيف يعمل، أو مقارنة المنتج ببعض المنتجات المنافسة والبديلة له. ويعد هذا النوع من أكثر اشكال الإعلان التلفزيوني شيوعاً .

و- **الأغنية والرقص:** يحاول هذا النوع من الإعلان أن يسيطر على المزاج الشخصي للمشاهد. وعادة ما يتم استخدامه عندما يكون الهدف من وراء الإعلان هو تذكير المستهلك بالسلعة أو الخدمة. وفي هذا النوع من الإعلان فإن كل المعلومات الخاصة بالمنتج توضع في صلب الأغنية أو الرقصة المستخدمة في الإعلان. (السمري، ٢٠٠٠، ص ٣١٤)