

ENTRETENIMENTO 2014







Valeu o Boi



O PROGRAMA

- A vaquejada é um esporte nordestino que ganha o Brasil. Inspiração de poetas populares, folcloristas e escritores, as corridas de gado invadem as cidades do Nordeste, atraindo multidões.
- VALEU O BOI é a expressão de vitória do vaqueiro. É também o nome do programa pioneiro na cobertura do esporte. Os quadros bem humorados, o profissionalismo, o padrão de qualidade, a linguagem simples do homem do interior e as imagens do campo têm garantido elevados índices de audiência e retorno certo para os anunciantes.
- Agora a experiência e a credibilidade do jornalista Edivan Martins se unem à programação dinâmica e esportiva da BAND, disponibilizando um excelente espaço para divulgar seus produtos, aliados a uma marca de sucesso e vitória: VALEU O BOI.



EXIBIÇÃOSábado, das 08h30 às 09h00













Entrega Comercial

Patrocínio - Mensal

Entrega Comercial	Frequencia Total no	Total	Custos	
			Unitário	Total
4 BATENDO PERNA	4			
2 Vinhetas de patrocínio 5"		8	388,88	380,88
3 Comercial no programa de 30"		12	1.037,00	12.444,00
TOTAL NO PERÍODO		20	7,21	R\$ 12.824,88
Avaliado na Tabela de Outubro/2014				

Forma de pagamento: 15DFM

Observações

1 – Custos TV Band: Avaliado na tabela de Outubro'2014. / 2 - Os preços serão reajustados segundo tabela vigente. / 3 - Se houver conflitos entre marcas dos diferentes patrocinadores, será dada prioridade às cotas de patrocínio NET em relação às locais. / 4- A entrega comercial de patrocínio pode ser alterada de acordo com a necessidade do cliente.







Patrocínio - Mensal

Além de uma mídia convencional, os clientes da Band têm a possibilidade de realizar ações de merchandising no programa Valeu o Boi com textos narrados pela apresentadora ou pelo próprio cliente, acompanhando a exposição da marca ou produto.

Merchandising			
Tempo de duração	60"		
Valor unitario de tabela	R\$ 2.074,00		

Avaliado na Tabela de Outubro/2014

Forma de pagamento: 15DFM

Observações:

1 – Custos TV Band: Avaliado na tabela de Outubro'2014. / 2 - Os preços serão reajustados segundo tabela vigente. / 3 - Se houver conflitos entre marcas dos diferentes patrocinadores, será dada prioridade às cotas de patrocínio NET em relação às locais. / 4- A entrega comercial de patrocínio pode ser alterada de acordo com a necessidade do cliente.