

ENTRETENIMENTO 2014



BATENDO
PERNA

Batendo Perna

O PROGRAMA

- O programa foi pioneiro no estilo e já completa mais de dez anos no ar.
- Juninho que aprontava nas ruas, cresceu e resolveu levar para a telinha, as brincadeiras, a “tiração de onda”, o gosto pelas baladas, viagens e adrenalina. Iniciando na TV fechada em 2003 o programa hoje é comandado por Juninho e leva a irreverência na cobertura das melhores festas e eventos, entreterendo o telespectador.
- O Batendo Perna é o programa de entretenimento mais reconhecido na cidade e a diversão está só começando. Fique por dentro das melhores festas e dos maiores eventos da cidade, do estado, do Brasil e do mundo.

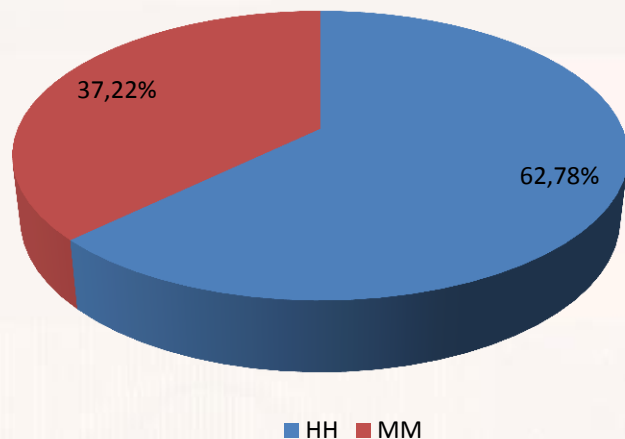


EXIBIÇÃO

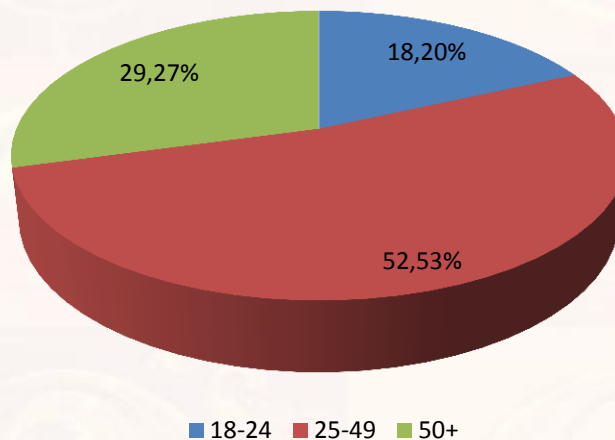
Sábado, das 10h00 às 10h30

Perfil

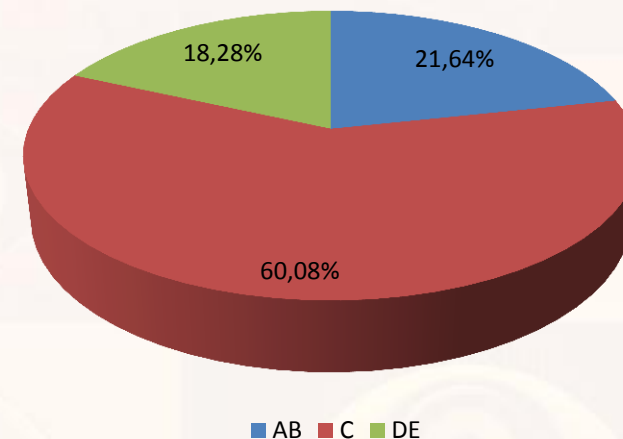
Sexo



Faixa Etária



Classe Social



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		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.

Entrega Comercial

Patrocínio - Merchandising

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

Plano de inserções	
Mínimo de ações	4 inserções/mês
Tempo de duração para cada ação	60"
Valor unitário de tabela	R\$ 2.074

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.