

*Деловой еженедельник  
“Новости Бартера”*

Медиа Кит  
2014 г.

## Кто мы такие?

- Мы работаем на рынке деловой прессы.
- Являемся печатным, рекламно-информационным изданием.
- Занимаемся созданием и публикацией модульной рекламы и рекламных статей.
- Рекламная модель, предлагаемая нами на рынок имеет коэффициент возврата инвестиций (ROI) 30 – 400%.
- Наш журнал - это первое и единственное печатное издание на бартерном рынке России.
- Мы выходим каждый понедельник тиражом 10000 экземпляров.
- Обеспечиваем максимальный охват центров деловой активности города.
- Мы ориентированы на бизнес элиту и первые лица компаний.



*Генеральный директор издания  
“Новости бартера”  
Дементьев Дмитрий Викторович*

## Технические характеристики



- **Формат:** А4; 210 x 297 мм
- **Бумага (обложка и блок):** матовая, мелованная, плотность 130 г/м<sup>2</sup>
- **Язык:** русский
- **Тираж:** 10000 экземпляров
- **Периодичность:** 1 раз в неделю, по понедельникам
- **Объём:** 16-40 полос + обложка (4 полосы)
- **Распространение:** адресная доставка первым лицам компаний, бизнес центры, отраслевые выставки, крупные гипермаркеты, торгово-промышленная палата, отделы по работе с юридическими лицами в банках, торгово-экономические отделы генеральных консульств иностранных государств, бизнес форумы, крупные гостиницы, зал бизнес класса в аэропорту “Пулково”, поезда “Сапсан”, бизнес форумы.



## Для кого мы работаем?

- «Новости Бартера» – это идеальный рекламный носитель с очень четкой и крайне привлекательной для рекламодателей аудиторией.
- Нашими клиентами являются все компании малого, среднего и крупного бизнеса разных сегментов экономики планирующие расширить рынок сбыта с целью увеличения прибыли.
- Организации и предприятия, а так же индивидуальные предприниматели, работающие по бартеру, либо планирующие бартер в перспективе.
- Аудитория журнала – это люди с очень высоким доходом и социальным положением, которые распоряжаются бюджетами своих компаний.



# *С какими задачами к нам приходят?*

## **1. Расширение рынка сбыта за счёт привлечения новых деловых партнёров.**

Привлечение новых деловых партнеров, готовых работать по бартеру, с целью расширить рынок сбыта зачастую становится настоящей проблемой из-за отсутствия специализированных площадок для рекламы в сфере печатных СМИ.

Надеясь только лишь на “всемогущий” интернет, большинство компаний становятся похожи на гребца с одним веслом. Но, уже и в сети интернет, среди сотен тысяч ресурсов и обилия всевозможных предложений риск того, что реклама останется незамеченной весьма и весьма велик. Что в принципе чаще всего и происходит.

## *С какими задачами к нам приходят?*

### **2. Реклама работает плохо или не работает вообще.**

Сразу внесем ясность – результативность рекламы никак не зависит от места размещения, будь то интернет или печатные СМИ. И то, и другое есть не что иное, как просто площадка для размещения рекламы. На эффективность рекламы напрямую влияет только один фактор - качество её исполнения.

Выход здесь достаточно прост – необходимо, во-первых ясное понимание задач, которые решает реклама, а во-вторых четкое разделение “имиджевой” или как её ещё называют “брендовой” рекламы, от рекламы прямого отклика.

Брендовая реклама, в отличие от рекламы прямого отклика нацелена на продвижение имени компании, а не на прямое указание сделать заказ продукта, что называется “здесь и сейчас”. Но, почему-то именно на брендовую рекламу в 95% случаев и делают упор, ожидая потом “нескончаемого” потока клиентов. Естественно их потом и нет.



## *С какими задачами к нам приходят?*

### **3. Реклама не попадает в Целевую Аудиторию.**

Все Ваши попытки продвигаться заканчиваются провалом или уходом “в ноль”. По непонятным причинам Целевая Аудитория остается равнодушной к Вашему предложению. Звонки по рекламе, конечно же, идут, но очень мало. Заказчики не выстраиваются в стройную очередь, хотя над рекламой работали вроде бы специально обученные люди.

Все дело в том, что фундаментальный принцип работы подавляющего большинства рекламных агентств таков: “Реклама работать не должна!”. Как не парадоксально это звучит, но это так. А, если сюда ещё добавить тот факт, что настоящих профессионалов на рынке рекламы фактически единицы, то становится совсем грустно.

Решение тут однозначное – требуются люди, которые не просто сделают работающую рекламную модель, а ещё доставят её целевой аудитории. И доставят персонально в руки. Дело за малым – найти таких.

## **С какими задачами к нам приходят?**

### **4. Огромный рекламный бюджет при полном отсутствии гарантии результата.**

Истратив сотни тысяч на рекламу, Вы, безусловно, ожидаете, что вложенная сумма будет неизменно соизмерима результату. Но, то, что Вы видите в итоге, мягко говоря, изумляет. Реклама съедает весь бюджет, а клиентов больше не становится.

Никто и никогда не даст Вам гарантию, что в этот раз реклама принесёт результат. И тем более никто не назовёт Вам конкретных цифр. Хотя любой грамотный бизнес-консультант скажет, что эффективно сделанная реклама, как правило, имеет коэффициент возврата инвестиций (ROI) 30 - 400%.

Если об этом говорят бизнес консультанты, то почему об этом молчат рекламщики? А, уж тем более при тех “ковровых бомбардировках” рекламой, которыми занимается большинство из них.



# Как мы решаем задачи клиента?

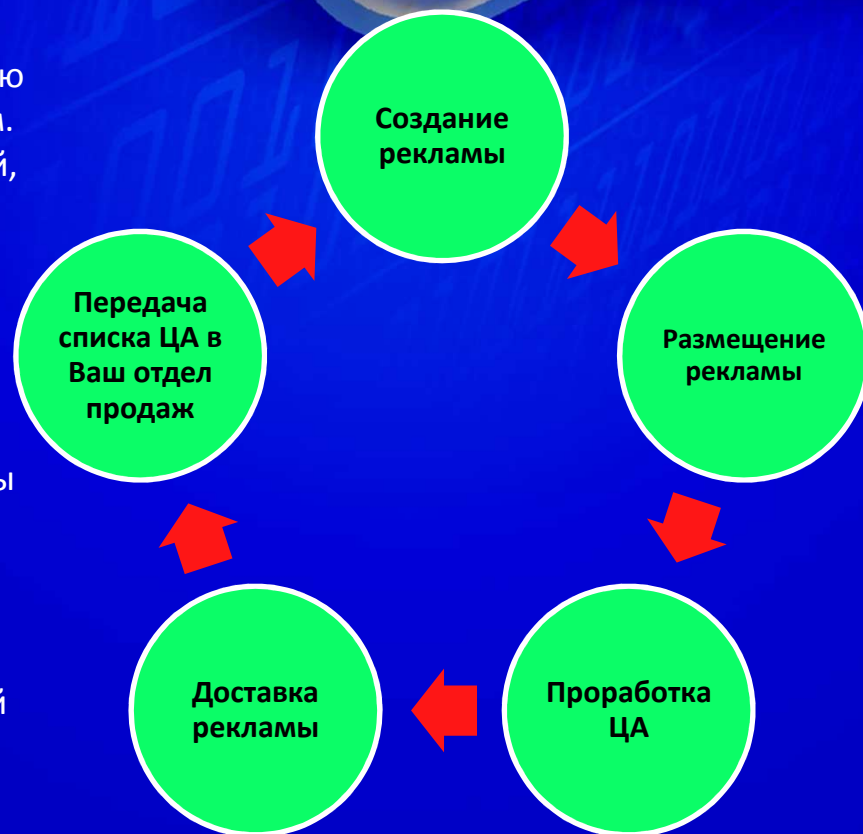
Мы формируем Ваше предложение в виде рекламного модуля или рекламной статьи, в формате рекламы прямого отклика и после согласования с Вами отправляем его в печать.

Одновременно с этим мы прорабатываем Вашу Целевую Аудиторию в соответствии с рекламным предложением. Список Целевой Аудитории – это список из 50 компаний, продукция которых интересна Вам, и которых потенциально может заинтересовать Ваше предложение.

После выхода номера с Вашим предложением, мы адресно доставляем журнал первым лицам избранных компаний из списка Целевой Аудитории и во все центры деловой активности города.

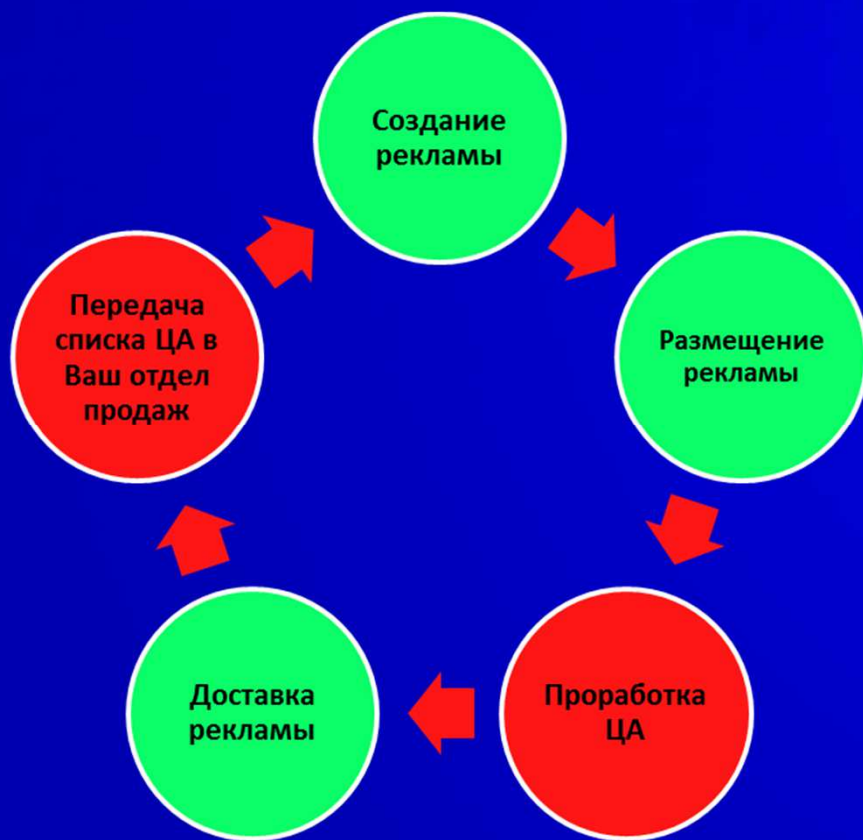
Вы получаете выпуск еженедельника с Вашим предложением и список компаний Вашей Целевой Аудитории, которым отправлен номер журнала с Вашей рекламой. Дальше список полноценно прорабатывает уже Ваш отдел продаж.

## Рекламная модель полного цикла

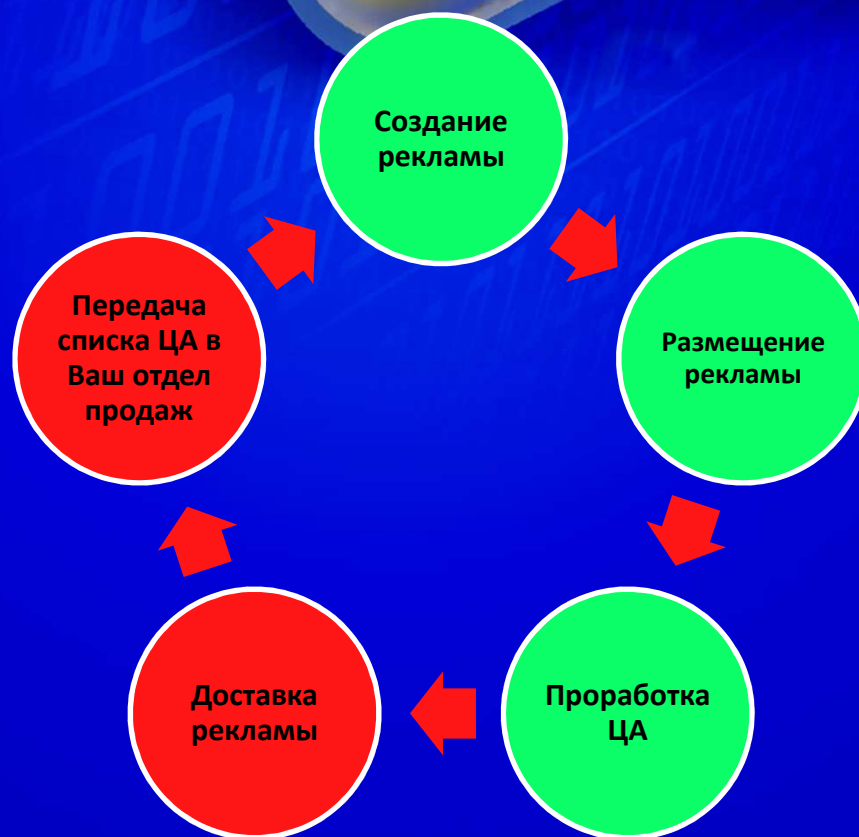


**Чего не делают те, к кому  
Вы обычно обращаетесь?**

## Печатные СМИ



## Рекламное агентство



## Как мы решаем задачи клиента?

То есть мы создаем для Вас рекламу прямого отклика, прорабатываем список компаний, которым потенциально это может быть интересно, доставляем Вашу рекламу в руки топ-менеджерам избранных компаний и передаем Вам данный список для детальной проработки его Вашим отделом продаж.

Таким образом, Ваш отдел продаж получает на руки список компаний, которые уже гарантированно в курсе Вашего предложения и менеджерам остается лишь, проявив свой профессионализм, правильно отработать практически теплых клиентов.

Одновременно с этим журнал бесплатно распространяется во всех центрах деловой активности города.

Мы ориентированы на первых лиц компаний, на охват бизнес элиты и пока единственные, кто предоставляет данный вид услуг с гарантией результата в сфере деловой прессы. Самое интересное, что весь этот комплекс мероприятий у нас дешевле, чем просто подать рекламу в других изданиях.



## Что Вы получаете в итоге?

- Расширение рынка сбыта.
- Увеличение прибыли Вашей компании.
- Окупаемость вложенных средств за 21 день.
- 100% попадание в Целевую Аудиторию.
- Список из 50 тёплых клиентов.
- Использование новой, специализированной рекламной площадки в медиа пространстве.
- Охват Вашим предложением всех центров деловой активности города.
- Гарантия привлечения как минимум 5-ти деловых партнёров в течение 3 недель.
- Возможность быстро посчитать эффективность рекламы (ROI).
- Продвижение бренда Вашей компании.
- Исключительность и более приоритетную позицию относительно конкурентов.

## Наша миссия

Говоря о нашей миссии, вспоминается старая христианская притча:

Рыбак перевозил на лодке одного человека. Пассажир торопил рыбака:  
— Быстрее, опаздываю на работу!

И тут он увидел, что на одном весле написано «молись», а на другом — «трудись».

— Зачем это? — спросил он.

— Для памяти — ответил рыбак. — Чтобы не забыть, что надо молиться и трудиться.

— Ну, трудиться, понятно, всем надо, а молиться, — человек махнул рукой, — это не обязательно. Никому это не нужно, зачем терять время на молитву.

— Не нужно? — переспросил рыбак и вытащил из воды весло с надписью «молись», а сам стал грести одним веслом. Лодка закружилась на месте.

Вот видишь, какой труд без молитвы. На одном месте кружимся и никакого движения вперед.

Точно так же и в бизнесе. Обмен деньгами или обмен товарами, интернет или печатные СМИ – выбрать что-то одно или полноценно использовать оба весла, лавируя в море бизнеса.

## *Наша миссия*

Ни один владелец бизнеса не желает, чтобы его компания двигалась по замкнутому кругу.

Так же и мы хотим, чтобы бизнес в нашей стране развивался полноценно. Чтобы на нашем рынке было как можно меньше компаний, похожих на лодку с одним веслом.

Наша миссия:

**“Создание единого медиа пространства для развития партнёрских отношений между компаниями разных сегментов экономики, которые ставят себе целью увеличение прибыли за счёт расширения рынка сбыта и работы по бартеру.”**



## **Вы можете всё сделать сами.**

В принципе всё, что делаем мы, Вы можете сделать и без нас.

1. Дать задание рекламному отделу изучить вопрос рекламы прямого отклика и с помощью дизайнера оформить предложение в рекламный модуль. То же самое можно проделать и с написанием рекламной статьи о Вашей компании.
2. Заказать размещение Вашего предложения в печатных СМИ.
3. Составить список Целевой Аудитории с адресами интересующих Вас компаний.
4. Дождаться выхода журнала.
5. Нанять курьерскую службу для адресной доставки журнала с Вашим предложением первым лицам компаний из списка Целевой Аудитории. А, так же во все центры деловой активности города.
6. Отдать список Целевой Аудитории на проработку Вашему отделу продаж.

Либо просто обратиться к нам, сэкономив время и деньги.

## Наши конкурентные преимущества

- Рекламная модель полного цикла в сфере деловой прессы:
  - создание рекламного предложения в формате рекламы прямого отклика;
  - размещение на своей рекламной площадке;
  - проработка целевой аудитории под заказчика;
  - адресная доставка рекламы первым лицам компаний;
  - бесплатное распространение во всех центрах деловой активности;
  - передача списка Целевой Аудитории для проработки в отдел продаж заказчика.
- Свежий номер журнала каждую неделю.
- Гарантия привлечения новых деловых партнёров.
- Низкий ценовой сегмент на рынке деловой прессы.

# Сравнение цен на рынке деловой прессы СПб



Издание	Модуль 1/1	Модуль 1/2	2-я обложка	3-я обложка	4-я обложка
“Новости Бартера”	50780	26970	91404	91404	101560
“Наши деньги”	124891	71366 (1/3)	158025	137635	209001
“Конкуренция и рынок”	150000	90000	240000	225000	330000
“Финансовый директор”	463386	311130 (1/3)	512131	385152	643926
“Генеральный директор”	350000	180000	440000	360000	690000
“Expo Business Review”	56424	35264	81420	55976	91597
“Эксперт Северо-Запад”	129600	72000	144000	133200	208800
“Территория Бизнеса”	45000	25000	55000	55000	70000
“РЖД-Партнер”	136680	86735	274386	232265	341565
“Мебельный бизнес”	65000	39000	105000	79000	132000
“РБК”	515000	320000	750000	700000	1600000



# Прайс лист 2014



## 1. Тарифы на внутренние полосы

Формат модуля	Размер модуля (мм)	Общая площадь (см2)	Цена без НДС,руб.	Цена с НДС, руб.
1/1	186 x 273	507,8	50780	59920
1/2	186 x 135	249,7	26970	31825
1/4	91 x 135	122,8	14280	16850
1/8	91 x 65	59,2	7920	9345
1/16	91 x 30	27,3	3730	4400

Размещение на 2,3 обложке = +80%  
Размещение на 4-й обложке = +100%  
Размещение на центр. развороте = +50%  
Выбор места на полосе = +20%  
Персональный менеджер = +10%  
Плотная наклейка, двусторонняя = 85000

Проработка ЦА = 15000  
Адресная доставка журнала ЦА = 6000  
Размещение на главной странице сайта  
(без размещения в журнале) = 16000  
Размещение на сайте в разделе  
"Объявления" (без размещения  
в журнале) = 7000



# Прайс лист 2014

## 2. Тарифы на размещение на 1-й обложке

Формат модуля	Размер модуля (мм)	Общая площадь (см2)	Цена без НДС, руб.	Цена с НДС, руб.
1/1	158 x 254	401,32	94310	111286
1/2	158 x 126	199,1	47789	56391
1/4	78 x 126	98,28	24096	28433
1/8	78 x 62	48,36	12365	14591
1/16	78 x 30	23,4	6499	7670

## 3. Тарифы на размещение рекламных статей

Формат статьи	Объем статьи	Цена без НДС, руб.	Цена с НДС, руб.
1/1	Не менее 1600 знаков + фото	50000	59000
1/2	Не менее 800 знаков + фото	35000	41300
1/3 (колонка)	Не менее 500 знаков + фото	19900	23480
2/3	Не менее 1100 знаков + фото	42000	49560

Строчные объявления:

- До 120 знаков (включая пробелы): = 650 руб.
- Свыше 120 знаков (включая пробелы): = + 20 руб./знак
- Рамка простая: = 200 руб.
- Рамка жирная: = 350 руб.
- Цветная подложка: = 500 руб.



## Бизнес Пакет

Для тех, кто между половиной и целым всегда выбирает целое.

Модуль 1/1 на любой обложке	= 94310
Строчное объявление в широкой рамке с цветной подложкой	= <b>БЕСПЛАТНО</b> (1500)
Размещение на главной странице сайта	= <b>БЕСПЛАТНО</b> (16000)
Размещение на сайте в разделе "Объявления"	= <b>БЕСПЛАТНО</b> (7000)
Рекламно-информационная статья формата 1/1 в журнале	= <b>БЕСПЛАТНО</b> (50000)
Плотная вклейка в журнале	= 85000
Проработка ЦА (целевой аудитории) под заказчика	= 15000
Адресная доставка журнала для ЦА заказчика	= 6000
Персональный менеджер	= <b>БЕСПЛАТНО</b> (+10%)
Скидка на размещение в следующем номере журнала	= 25%
Итого без скидки:	= 274810 + 10%
<b>Экономия:</b>	= <b>101981</b>
К оплате:	= <b>200310</b>



## Скидки и бонусы

При одновременной оплате размещения:

в 4-7 номерах - 15%

в 8-15 номерах - 20%

в 16 номерах и более - 25%

При размещении в журнале Ваше предложение будет продублировано на нашем сайте в разделе “Объявления”.

Если Вы выбираете размещение на любой обложке или на центральном развороте, то Ваше предложение так же дублируется строчным объявлением в жирной рамке с цветной подложкой на странице строчных объявлений.

При выборе размещения на 1-й обложке мы дублируем Ваше предложение ещё и на главной странице нашего сайта в рубрике “Лучшие предложения”.

## Гарантия

“Я даю Вам свою личную гарантию, что при заказе размещения рекламы в журнале и заказе услуги проработки Целевой Аудитории Вы получите как минимум 5 новых деловых партнёров в течение 21-го дня с момента выхода номера журнала с Вашей рекламой.

То есть я даю Вам свою личную гарантию на 3-х недельную окупаемость вложенных средств.

Если этого не произойдет, то мы повторяем услугу и бесплатно размещаем Ваше предложение в следующем номере нашего журнала на прежних условиях.

Если и в этот раз Вы не получите заявленного нами количества новых партнёров, то мы просто вернем деньги.

**Либо есть результат, либо платить не за что.”**



*Генеральный директор издания  
“Новости Бартера”  
Дементьев Дмитрий Викторович*

## **Контакты**

Наш контакт-центр всегда готов ответить на любые Ваши вопросы.

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
ул. Шпалерная д. 44-а  
Тел.: 8 800 700 5187  
8 965 083 83 41  
E-mail: [novostibartera@gmail.com](mailto:novostibartera@gmail.com)  
Skype: [novostibartera](https://www.skype.com/name/novostibartera)  
Site: [www.novostibartera.com](http://www.novostibartera.com)