

1. Format współpracy

- Sponsoring programu lub wybranego pasma dnia
- Wejścia sponsorskie i billboardy sponsorskie
- Konkurs antenowy lub akcja specjalna
- Pakiet audio + digital + social media

2. Co warto dopasować do pasma

- Godziny emisji i rytm dnia słuchacza
- Ton komunikacji: dynamiczny, poradnikowy, lifestylowy, rodzinny
- Branże i moment zakupu: retail, moto, gastronomia, zdrowie, eventy
- Zakres ekspozycji: antena, www, player, social media

3. Materiały od klienta

- Krótki opis marki i celu kampanii
- Oferta specjalna, termin akcji, nagrody lub mechanika konkursu
- Dane do emisji i sposób kontaktu z odbiorcą
- Wytyczne formalne i akceptacja komunikatów

4. Efekt biznesowy

- Budowa rozpoznawalności przez regularną obecność przy audycji
- Silniejsze skojarzenie marki z lokalnym kontekstem i zaufaniem
- Możliwość rozszerzenia kampanii o działania sprzedażowe i eventowe

Ten dokument pełni rolę wstępnego przewodnika. Ostateczny zakres sponsoringu, emisji i świadczeń dodatkowych warto dopasować do konkretnej kampanii.