

ON AIR

PRZYKŁADY AKCJI NIESTANDARDOWYCH W 2017 ROKU

1

NAZWA AKCJI:
INTERAKTYWNA GRA TERENOWA



SPOSÓB REALIZACJI:

- sponsoring dedykowanego konkursu
- obecność na fanpage'u rozgłośni w serwisie Facebook
- strona dedykowana konkursowi

KORZYŚCI DLA KLIENTA:

- zbudowanie silnego związku między marką a konsumentami
- pozycjonowanie marki na skojarzeniach z hasłami: „szybciej, wygodniej, bezpieczniej”
- podkreślenie dbałości o tradycję przez marketera

2

NAZWA AKCJI:
JANKES WRACA DO SZKOŁY



SPOSÓB REALIZACJI:

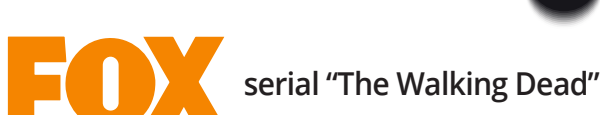
- dedykowany konkurs antenowy związany ze szkołą
- quiz na stronie internetowej eska.pl „Jakim typem ucznia jesteś?”
- poradniki na stronie eska.pl związane ze szkołą
- memy w mediach społecznościowych Radia Eska
- galerie zdjęć i artykuły nt. produktów szkolnych na eska.pl linkujące bezpośrednio do Allegro.pl

KORZYŚCI DLA KLIENTA:

- budowa zaufania i lojalności wobec brandu
- budowa świadomości marki w kategorii zakupów „back to school”
- prezentacja bardzo szerokiej gamy produktów związanych ze szkołą dostępnych na Allegro

3

NAZWA AKCJI:
WIRUS „Z” W RADIU



SPOSÓB REALIZACJI:

- przemiana prezentera Piotra Kędzierskiego w zombie – działania antenowe, artykuły w serwisach internetowych, filmy viralowe
- obecność kontentu związanego z zombie w konkursach redakcyjnych „Poszukiwacze Dźwięków” i „Komu, bo idę...”
- promocja serialu w audycji „Rock Radio na wynos”
 - dedykowana gra antenowa „Każdy jest trochę zombie”
 - sponsoring audycji dot. kinematografii „Do zobaczenia” w Radiu TOK FM
- rozmowa nt. fenomenu zombie w popkulturze w „Magazynie Radia TOK FM”

KORZYŚCI DLA KLIENTA:

- bardzo intensywna promocja serialu
- wielość form na antenie radiowej, w social mediach i serwisach internetowych
- pozytywne i nieinwazyjne zdominowanie anteny radiowej tematyką związaną z produktem Klienta

4

NAZWA AKCJI:
POMOC MIERZONA KILOMETRAMI



SPOSÓB REALIZACJI:

- animacje antenowe z ambasadorami akcji Klienta w RMF FM
- zaangażowanie prezenterów w akcję
- dedykowane konkursy antenowe w RMF FM
 - sponsoring i lokowanie produktu
 - relacje z eventów w RMF MAXXX
- informacje w serwisach „Flesz RMF MAXXX”

KORZYŚCI DLA KLIENTA:

- silne radiowe wsparcie wizerunkowe – pokazanie marki T-Mobile w kontekście sportu oraz pomocy chorym dzieciom
- intensywne, różnorodne i długoterminowe działania promujące markę
- duże zaangażowanie redakcji RMF FM i RMF MAXXX

5

NAZWA AKCJI:
DZIECIAKI DO RAKIET



SPOSÓB REALIZACJI:

- animacje antenowe z wykorzystaniem prezentera Radia ZET Tomasza Zimocho
- wywiady tematyczne dedykowane akcji
- konkurs antenowy z wykorzystaniem specjalnej strony internetowej i mediów społecznościowych

KORZYŚCI DLA KLIENTA:

- powiązanie marki klienta ze sportem i aktywnością
- zaangażowanie redakcji rozgłośni, w tym znanego dziennikarza sportowego
- obecność antenowa w różnych, atrakcyjnych dla słuchacza formach