



viva E COMUNICA

www.vivaecomunica.com

Programa

CONVERSA DE 
CORRETOR



O ESTÚDIO

Programa

CONVERSA DE
CORRETOR



www.vivaecomunica.com

Rua Cascalheiras. 75 - Sala 204
no coração de (Venda Nova)



Programa

CONVERSA DE  
CORRETOR



SOBRE O PROGRAMA

Ser um especialista em podcast de imóveis exige mais do que apenas conhecer o mercado. É preciso ser um comunicador engajador e dinâmico, capaz de prender a atenção do público e transmitir informações complexas de forma acessível.

O quadro vai ao ar Uma vez por semana no estúdio

#vivaecomunica

A #vivaecomunica empresta às marcas a sua credibilidade e humanização, através de um conteúdo relevante, com uma linguagem leve e acessível.

Programa



SOBRE O PROGRAMA

O quadro vai ao ar Uma vez por semana no estúdio

Para te ajudar a se tornar um expert nesse ramo, preparei um guia completo com as informações essenciais para você bombar seu podcast:

1. Público-alvo: Defina seu público: Quem você quer alcançar? Investidores, corretores, proprietários, inquilinos? Cada grupo tem interesses e necessidades específicas. Entenda seus desejos e desafios: Quais são os principais problemas que seu público enfrenta? Que tipo de conteúdo os atrairia e ajudaria?

2. Conteúdo de valor: Ofereça informações relevantes e atualizadas: Notícias do mercado, tendências, análises, entrevistas com especialistas... Mantenha-se por dentro de tudo o que acontece no mundo imobiliário. Varie os formatos: Entrevistas, debates, estudos de caso, dicas práticas... Explore diferentes formatos para manter seu público engajado. Crie um calendário editorial: Planeje seus episódios com antecedência para garantir a qualidade e a consistência do seu conteúdo.

3. Roteiro bem elaborado: Tenha um roteiro claro e conciso para cada episódio, com introdução, desenvolvimento e conclusão.

Programa



SOBRE O PROGRAMA

O quadro vai ao ar Uma vez por semana no estúdio

4. Divulgação estratégica: Escolha as plataformas certas: Publique seu podcast nas principais plataformas de streaming, como Spotify, Apple Podcasts e Deezer. Promova nas redes sociais: Divulgue seus episódios nas redes sociais, utilizando hashtags relevantes e interagindo com seu público. Faça parcerias: Colabore com outros podcasts do ramo imobiliário para alcançar um público maior.

5. Interação com a audiência: Responda comentários e mensagens: Mostre ao seu público que você se importa com a opinião dele. Crie enquetes e promoções: Incentive a participação da sua audiência e torne seu podcast mais interativo. Faça um grupo online: Crie um grupo nas redes sociais ou em um aplicativo de mensagens para se conectar com seus ouvintes e promover discussões sobre os temas abordados no podcast. Lembre-se: Um bom podcast de imóveis é aquele que informa, educa e entretém. Ao oferecer conteúdo de qualidade e se conectar com seu público, você estará no caminho certo para o sucesso. Para complementar suas informações, aqui estão alguns recursos valiosos: Podcasts de referência: Explore outros podcasts de sucesso no nicho imobiliário para se inspirar e aprender com as melhores práticas. Cursos e treinamentos: Invista em sua formação profissional para aprimorar suas habilidades em produção de podcast, comunicação e marketing digital. Eventos da área: Participe de eventos e workshops relacionados ao mercado imobiliário para se manter atualizado e fazer networking com outros profissionais. Com dedicação e persistência, você se tornará um especialista em podcast de imóveis e conquistará um público fiel e engajado.

Programa



DURAÇÃO

O programa é de 60 minutos
Dividido por 4 blocos de 15 minutos

**Cada bloco contendo 2 inserções
de comerciais *30 segundos**

Programa

CONVERSA DE
CORRETOR



O Patrocínio

O anunciante marcará presença no bloco que antecede(ou sucede)

Desta forma ele comunica sua marca de maneira linear, garantindo frequência e visibilidade no ar.

Como forma de reforçar sua mensagem associada ao quadro, o anunciante também poderá ter comerciais de 15" ou 30" nos para compor sua estratégia de comunicação.

Programa

CONVERSA DE
CORRETOR

Patrocínio



Spot de 30 segundos R\$ 130,00
Spot DINÂMICO de 5 segundos R\$ 30,00
Bloco do empreendedorismo R\$ 130,00

(Bloco destinado ao empreendedor convidado)



Programa

CONVERSA DE
CORRETOR

Patrocínio



Valor do estúdio hora	R\$ 130,00
Valor operador de câmera	R\$ 130,00
Valor por entrevistador	R\$ 130,00

(Bloco destinado ao empreendedor convidado)



Programa
CONVERSA DE
CORRETOR

Observações #vivaTV

O preço do patrocínio é fixo, com base na lista de preços de Janeiro/2024, independentemente do período de veiculação.

Programa
CONVERSA DE
CORRETOR





VALORES SOB CONSULTA

Anúncio no portal:
Gravação de reels avulsa
Produção de conteúdo
Postagem avulsa (reels - feed - stories)

Programa

CONVERSA DE 
CORRETOR



Observações INTERNET

MATERIAL E PRAZO DE IMPLEMENTAÇÃO

- Para especificações de material e prazos de implementação, consulte a Equipe de Operações Comerciais através do e-mail: publi@vivaecomunica.com.br

CONSIDERAÇÕES

- A assinatura do Plano pelo ANUNCIANTE ou AGÊNCIA obriga as partes e seus sucessores, a qualquer título, tanto aos termos do próprio PI quanto aos termos e condições estabelecidos no Manual de Práticas Comerciais da #VivaeComunica
- A #Vivaecomunica se reserva o direito de proceder alterações na estrutura do conteúdo dos sites, e, eventualmente, substituições nos formatos originalmente previstos no plano de inserções. Em nenhum caso haverá prejuízo na entrega comercial para o anunciante.
- Custos estimados de produção orçados à parte, sendo total responsabilidade do cliente. Sobre este valor não há negociação, comissão da agência e descontos.
- De acordo com a sinalização de interesse e adequação do projeto aos objetivos do anunciante, faz-se necessária a consulta aos envolvidos e responsáveis pelo (s) site(s) em questão, que devem aprovar e autorizar o andamento da proposta comercial final, bem como analisar, orçar e estimar um cronograma para as possibilidades de desenvolvimento da ação. Esse processo necessita de um prazo para ser realizado a ser estipulado de acordo com a complexidade do projeto.
- Tanto os preços, quanto as propriedades apresentadas poderão ser revistos no momento da aprovação.
- A disponibilidade de entrega está sujeita à consulta no momento da aprovação do plano.
- A criação de um projeto especial deve ser firmada sob a parceria entre veículo, agência e anunciante.

Programa

CONVERSA DE
CORRETOR

