

Biuro Reklamy Magazyny i Informatory wydawnictwa MURATOR S.A. wprowadziło do oferty nowy pakiet - BIG5. Tworzące go tytuły: "Murator", "M jak mieszkanie", "Moje Mieszkanie", "Podróże" i "Żagle" wzajemnie się uzupełniają, dając reklamodawcom możliwość dotarcia do szerokiej grupy odbiorców.

Pakiet BIG5 jest narzędziem reklamowym, opracowanym z myślą o produktach adresowanych do szerokiej grupy docelowej. Jego struktura przedstawia się następująco:

- * 53% kobiet, 47% mężczyzn
- * 60% czytelników pakietu BIG5 - wiek między 25 a 49 lat
- * 75% czytelników - wykształcenie średnie lub wyższe
- * 70% czytelników - mieszkańcy miast powyżej 100 000 mieszkańców
- * 70% gospodarstw czytelników - dochód 2 500 zł na gospodarstwo

Łącznie nakład pakietu BIG5 to 426 622*, sprzedaż - 193 987*, a zasięg 2,1 miliona egzemplarzy**. Wyjściowa cena prawej, wewnętrznej strony reklamowej w BIG5 wynosi 99 000 złotych i znacznie odbiega od sumarycznej ceny stron reklamowych w poszczególnych miesięcznikach.

"BIG5 jest efektywny i opłacalny" - mówi Anna Białobrzaska, dyrektor Działu Agencyjnego w Biurze Reklamy Magazyny i Informatory w MURATORZE S.A. "Jak plasuje się w zestawieniu z pakietami konkurencyjnych wydawnictw można zobaczyć w najnowszej fali PBC za styczeń 2011, w której jest już widoczny" - dodaje.

Źródło:

*ZKDP, XI 2009 - X 2010, średni nakład jednorazowy i rozpowszechnianie płatne razem

** PBC General, SMG/KRC Poland Media S.A., XII 2009 - XI 2010, CCS, cała populacja, n=48 497

MURATOR S.A.