

## Отстъпки за ТВ канали, предоставяни от bTV Media Group през 2015

### Въведение

Рекламодателите и рекламните агенции, които имат договор за излъчване на телевизионни търговски съобщения с bTV Media Group (BMG), могат да се възползват от предложените по-долу отстъпки при приемане и спазване на условията за тяхното предоставяне. Рекламните агенции могат да правят гаранции и да подписват договори от името на своите клиенти, ако са предварително овластени за това и в рамките на предоставените им правомощия.

Предоставянето и получаването, на която и да е от изброените отстъпки, не е предварително условие за сключване на договор за излъчване на търговски съобщения.

### Отстъпки за ТВ каналите от групата на BMG

Условията, описани по-долу, се отнасят за всички ТВ канали от групата на BMG: Основният ТВ канал – bTV и тематичните ТВ Канали - bTV Comedy, bTV Cinema, bTV Action, bTV Lady и RING.BG, както и за нови ТВ канали, в случай, че такива бъдат добавени към групата. BMG има право по своя преценка да позиционира в тематичните канали до 10% (позиционирането от 11% до 100% е по преценка на клиента) от планирания бюджет на клиента, като изборът на конкретни тематични канали е по преценка на клиента. Разпределението на бюджета между тематичните канали зависи от броя на избраните канали и от тяхната комбинация и се определя автоматично от официалната бланка за заявки на BMG.

Бланките за заявки на BMG за bTV и за тематичните канали са единствените официални формуляри за заявяване на реклама в BMG.

BMG гарантира на 100% рейтинг точки за всички свои канали, описани в детайли във всяка тарифа, както за стандартната реклама, така и за всички алтернативни рекламни форми, с изключение на продуктовото позициониране.

BMG продава рекламното си време спрямо следните часови пояси:

Часови пояс	От - До
Day Time	06:00-16:00
Prime Access	16:00-19:00
Prime Time	19:00-24:00
Late Fringe	24:00-02:00
Night Time	02:00-06:00

### 1. Агенционна отстъпка

Рекламните агенции, членки на Българската Асоциация на Рекламните Агенции или на Международната Асоциация на Рекламните Агенции, получават отстъпка от 5% върху брутната стойност на всяка подадена заявка в BMG.



## 2. Обемна отстъпка

BMG предлага отстъпка върху brutните обеми на заявените и излъчени схеми за реклама за периода 01 януари – 31 декември 2015. За брутен обем се считат сумите по заявените рекламни схеми в BMG преди начисляването на ДДС и приспадането на отстъпки.

Брутен обем в BMG (без ДДС) (01 Януари – 31 Декември 2015)	Обемна отстъпка в BMG
от 2 000 лв до 50 000 лв	1%
от 50 001 лв до 100 000 лв	2%
от 100 001 лв до 500 000 лв	3%
от 500 001 лв до 3 000 000 лв	4%
от 3 000 001 лв до 8 000 000 лв	5%
от 8 000 001 лв до 16 000 000 лв	6%
от 16 000 001 лв до 24 000 000 лв	7%
от 24 000 001 лв до 32 000 000 лв	8%
от 32 000 001 лв до 40 000 000 лв	9%
Над 40 000 001 лв	10%

## 3. Отстъпка за ръст в обема

(1) Тази отстъпка се предоставя за ръст в brutния обем реализиран в BMG, от съответния клиент спрямо предходната година. За брутен обем се считат сумите по заявените рекламни схеми (без бонусните и компенсаторни излъчвания) във всички канали от групата на BMG преди начисляването на ДДС и приспадането на отстъпки.

(2) Тази отстъпка е алтернативна на отстъпката по т. 4. и т. 5.

(3) Тази отстъпка се отнася само за клиенти, които са рекламирали в BMG през 2014.

(4) Отстъпката за ръст в обема се получава авансово, след подписване на стандартно споразумение за гарантиране на съответния ръст в BMG спрямо предходната година. В случай на увеличение на съответните гаранции, ползването на по-висока отстъпка става с подписване на ново споразумение. Отстъпката е в сила за рекламните бюджети, реализирани след датата на подписване на съответното споразумение, но ангажиментите са за периода на цялата година.

Ръст в brutния обем в BMG през 2015 спрямо 2014	Отстъпка за ръст в обема в BMG
Над 25%	6%
Над 40%	7%
Над 400 000 лв. (без ДДС) брутен ръст	8%
Над 600 000 лв. (без ДДС) брутен ръст	9%

(5) В случай, че в края на годината се установи неизпълнение на гаранциите, по-ниската отстъпка за ръст в обема, кореспондираща на реално постигнатите нива, се прилага за всички заявки за периода на подписаното споразумение.



#### 4. Преференциална обемна отстъпка

(1) Преференциалната обемна отстъпка е алтернативна на отстъпките по т. 3 и т. 5 и се предоставя на рекламодателите въз основа на гаранция за изразходване на дял от годишен рекламен бюджет за телевизионна реклама в VMG.

Дял в VMG от общия ТВ бюджет (за периода 01 Януари - 31 Декември 2015)	Преференциална отстъпка в VMG
Поне 50%	6%
Поне 60%	10%
Поне 65%	13%
Поне 70%	16%
Поне 75%	18%
Над 76%	По споразумение, но не повече от 23%

(2) Преференциалната обемна отстъпка се получава по желание на клиента след подписване на стандартно споразумение за гарантиране на съответен дял от годишния рекламен бюджет. В случай на увеличение на дела през годината, ползването на по-висока отстъпка става с подписване на ново споразумение. Отстъпката е в сила за рекламните бюджети, реализирани след датата на подписване на съответното споразумение, но ангажиментите са за периода на цялата година.

(3) Изчисленията за дял в VMG се базират върху данните, предоставени от мониторинг услугите на пийпълметричната агенция GARB, отчитаща brutните разходи за ТВ реклама.

#### 5. Комбинирана отстъпка

(1) Тази отстъпка се предоставя на клиенти, които на годишна база (2015) се ангажират с гаранция, както на брутен ръст в годишния бюджет в VMG спрямо предходната година, така и с гаранция на дял в VMG от общия им ТВ бюджет.

(2) Комбинираната отстъпка е алтернативна на отстъпките по т. 3 и т. 4. Тя се предоставя само на клиенти, които са рекламирали в VMG в предходната година и които в настоящата година гарантират поне 50% дял в VMG.

Клиенти, които през 2013 са гарантирали бюджет и минимум 60% дял в VMG и са изпълнили ангажиментите си, а през 2014 нямат бюджетен ръст, но запазват дела и нетния си бюджет в VMG, получават специална комбинирана отстъпка, описана по-долу в таблицата.

Дял в VMG от общия ТВ бюджет на клиента през 2015	Специална комбинирана отстъпка	Ръст в brutния обем в VMG през 2015 спрямо 2014 / Комбинирана отстъпка			
		Над 25%	Над 40%	Над 400 000 лв. без ДДС	Над 600 000 лв. без ДДС
Мин 50%	-	10%	11%	12%	13%
Мин 55%	-	12%	13%	14%	15%
Мин 60%	13%	14%	15%	16%	17%
Мин 65%	16%	17%	18%	19%	20%
Мин 70%	19%	20%	21%	22%	23%
Мин 75%	21%	22%	23%	24%	25%
Над 76%	По договаряне, но не повече от 30%				





(3) Изчисленията за дял в BMG се базират върху данните, предоставени от мониторинг услугите на пийпълметричната агенция GARB, отчитаща brutните разходи за ТВ реклама

**NB!** Ако страните се договорят за отстъпка за ръст в обема, преференциална или комбинирана отстъпка, те подписват анекс към съответния договор или отделно споразумение за получаване на съответната отстъпка.

**Отстъпка за ранно договаряне за 2015 година - допълнителна възможност за увеличаване на отстъпките за ръст в обема/ преференциална/ комбинирана**

bMG предлага възможност за допълнително увеличаване на една от трите отстъпки. Опцията може да се ползва от клиенти, които не намаляват инвестицията и дела от рекламния си бюджет в bMG на годишна база (2015 срещу 2014), както и от нови клиенти. Отстъпката се прибавя към една от трите отстъпки, която клиентът е избрал да използва – за ръст в обема, преференциална или комбинирана.

Годишно споразумение подписано не по-късно от:	Отстъпка
16 януари 2015	9%
30 януари 2015	8%

**6. Пакетна отстъпка**

**а. Стандартни пакети в bTV**

(1) BMG предлага изготвянето на пакети - медия планове, съдържащи програми, съобразени със целевата група, посочена от клиента, нивото на инвестицията и разпределението на бюджета в и извън Prime Time (PT 19:00-24:00). Пакетната отстъпка се предоставя на клиентите, които предоставят избора на конкретни програми на екипа на BMG. Нивата на пакетната отстъпка зависят от съотношението на brutния бюджет и нивото на инвестиция извън Prime Time. Пакетните предложения са валидни само за един продукт.

Пакетна отстъпка се отдава на базата на brutен бюджет, изразходван в рамките на четири седмици. В случай, че кампанията излиза извън четириседмичния период, сумата, необходима за получаване на съответната пакетна отстъпка се увеличава пропорционално на увеличението на периода.

Дял в Прайм Тайм	Bruten бюджет в лв. без ДДС (От – До) / Пакетна отстъпка в bTV						
	До 20 000	20 000 - 40 000	40 000 - 60 000	60 000 - 90 000	90 000 - 120 000	120 000 - 150 000	Над 150 001
До 40%	4%	6%	7%	8%	9%	10%	По договаряне, но не повече от 12%
До 50%	3%	5%	6%	7%	8%	9%	
До 60%	2%	4%	5%	6%	7%	8%	
До 70%	1%	3%	4%	5%	6%	7%	





**в. Пакетна отстъпка в тематичните ТВ Канали**

BMG предлага следните нива на пакетна отстъпка в зависимост от броя на каналите, в които клиентът инвестира определен бюджет.

Брой тематични ТВ Канали	Пакетна отстъпка, валидна за всеки от тематичните ТВ Канали
1 канал	0%
Комбинация от 2 канала	2%
Комбинация от 3 канала	5%
Комбинация от 4 канала	9%
Комбинация от 5 канала	12%

**с. Допълнителни възможности за увеличаване на Пакетната отстъпка в BMG**

Клиенти, които гарантират писмено, че минимум 10% от нетния им бюджет за ТВ реклама в BMG ще бъде инвестиран в интегрирани предложения, които включват спонсорство и други нетрадиционни елементи, ще могат да получат допълнителни 2 % към пакетната си отстъпка в случаите, в които купуват пакет, изготвен от екипа на BMG. Допълнителната отстъпка ще бъде приложима за канала/ите, в които са осъществени интегрираните предложения.

Клиентите, които гарантират писмено, че минимум 10% допълнително над нетния им бюджет за ТВ реклама в BMG ще бъде инвестиран в уеб сайтовете на BMG, ще могат да получат допълнителни 2 % към пакетната си отстъпка в bTV и в тематичните канали в случаите, в които купуват пакет, изготвен от екипа на BMG. Тези клиенти ще получат и допълнителни преимущества за закупуване на търговски съобщения в уеб сайтовете на BMG.

Клиентите, които гарантират писмено, че минимум 10% допълнително над нетния им бюджет за ТВ реклама в BMG ще бъде инвестиран в bTV Radio Group, ще могат да получат допълнителни 2 % към пакетната си отстъпка в bTV и в тематичните канали в случаите, в които купуват пакет, изготвен от екипа на BMG. Тези клиенти ще получат и допълнителни преимущества за закупуване на търговски съобщения в bTV Radio Group.

Клиентите, които гарантират писмено, че минимум 5% допълнително над нетния им бюджет за ТВ реклама в BMG ще бъде инвестиран в продуктово позициониране, ще могат да получат допълнителни 2 % към пакетната си отстъпка в bTV в случаите, в които купуват пакет, изготвен от екипа на BMG.

Разпределение на годишен бюджет Пакетна отстъпка в ...+...	Минимум 10% от ТВ бюджета в интегрирани предложения	Минимум 5% допълнително над ТВ бюджета в продуктово позициониране	Минимум 10% допълнително над ТВ бюджета в BMG - в интернет	Минимум 10% допълнително над ТВ бюджета в BMG - в радио
<b>bTV</b>	+2%	+2%	+2%	+2%
<b>Тематични ТВ Канали</b>	+2%	+2%	+2%	+2%





Клиенти, които не рекламират в bTV биха могли да сключат пакетна сделка на месечна база с BMG, включваща различни медии, като по този начин имат възможност да получат увеличена пакетна отстъпка, както следва:

Месечно разпределение на бюджета	Тематични ТВ канали + допълн. мин. 50% интернет	Тематични ТВ канали + допълн. мин. 50% радио	Интернет + допълн. мин. 70% радио ИЛИ обратното	Тематични ТВ канали + допълн. мин. 50% интернет + допълн. мин. 50% радио
Пакетна отстъпка в ...+...				
Тематични ТВ канали	+2%	+2%		+4%
Интернет	+5%		+5%	+10%
Радио		+3%	+3%	+6%

Пример: Тематични ТВ канали + допълн. мин 50% Интернет означава, че инвестицията за интернет на месечна база трябва да възлиза на минимум 50% от нетната инвестиция за тематичните ТВ канали.

### 7. „Пълно завъртане” (Total rotation) в bTV

BMG предоставя на своите клиенти три вида пакети „Пълно завъртане” (Total rotation). Те имат за цел да предоставят на клиентите ни възможността за присъствие в програма bTV срещу фиксирана цена на излъчване. Излъчванията в него се позиционират от екипа на BMG из цялата програма, съобразно натовареността на рекламните блокове в съответния период. По тези схеми не се гарантират рейтинг точки. Цената за едно излъчване на 30” спот зависи от броя на спотовете, излъчени в РТ. За дължини различни от 30” се прилага официалната коефициентна скала.

При тези пакети клиентите имат възможност предварително да виждат къде са позиционирани излъчванията им по предавания и дати. Въпреки това, екипът на BMG си запазва правото на разместване на вече потвърдени излъчвания в хода на кампанията. Финалното разпределение на спотовете клиентът получава в сертификата за излъчена реклама не по-късно от 15 дни след края на месеца, в който е приключила кампанията.

Отстъпките, които могат да се ползват по тези предложения са всички отстъпки, валидни за 2014, с изключение на пакетната отстъпка.

Пакети „Пълно завъртане” по bTV	40% от излъчванията в Prime Time	25% от излъчванията в Prime Time	20% от излъчванията в Prime Time
Брутна цена за 30” излъчване (лв без ДДС)	1 600 BGN	1 200 BGN	1 000 BGN

Ред за начисляване на ТВ отстъпки (кумулятивно)			
1. Агентска	2. Обемна	3. Преференциална/ За ръст / комбинирана	4. Пакетна

