

MÍDIA KIT

FAZ COMO NINGUÉM FAZ

FAZ COMO NINGUÉM FAZ

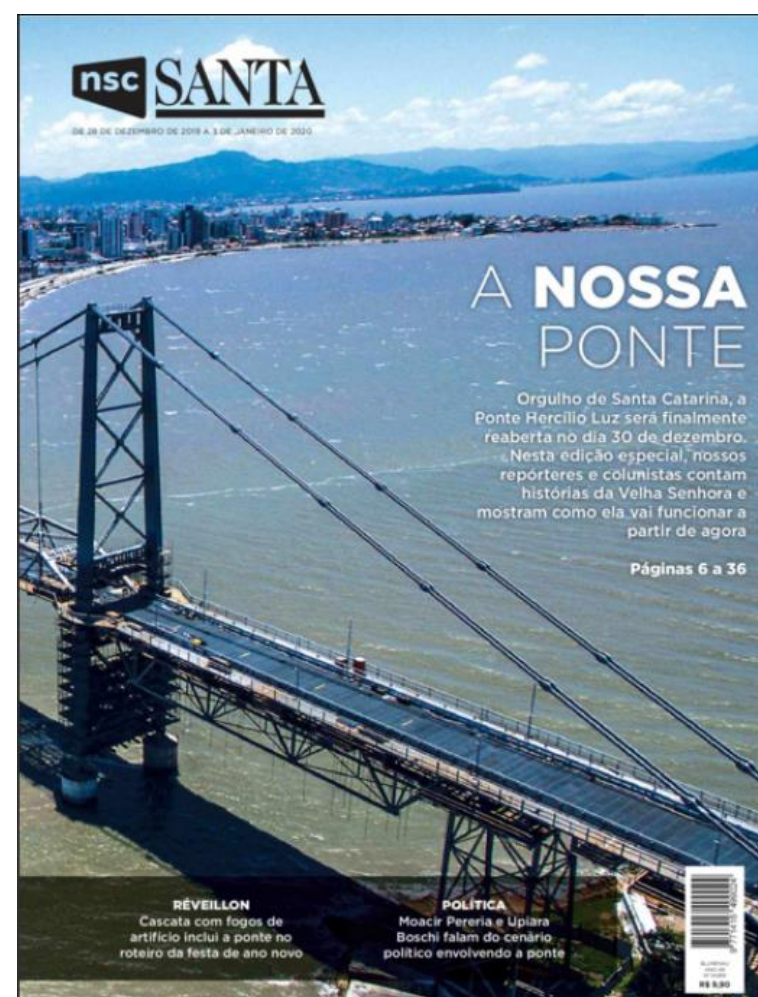
DC: AN SANTA

IMPRESSO



CONTEÚDO RELEVANTE

OPINIÃO E
INFORMAÇÃO
PARA
CONECTAR OS
CATARINENSES



LEITURA LEVE *E PRAZEROSA*

UMA EDIÇÃO PARA SER CONSUMIDA PELO
LEITOR AO LONGO DA SEMANA

MAIOR VIEWABILITY

UM PRODUTO **PREMIUM**

EM ACABAMENTO

QUALITY PAPER
ALTA QUALIDADE DE IMPRESSÃO

Capa e Internas | papel jornal 45g
Impressão | heatset



UM PRODUTO PREMIUM

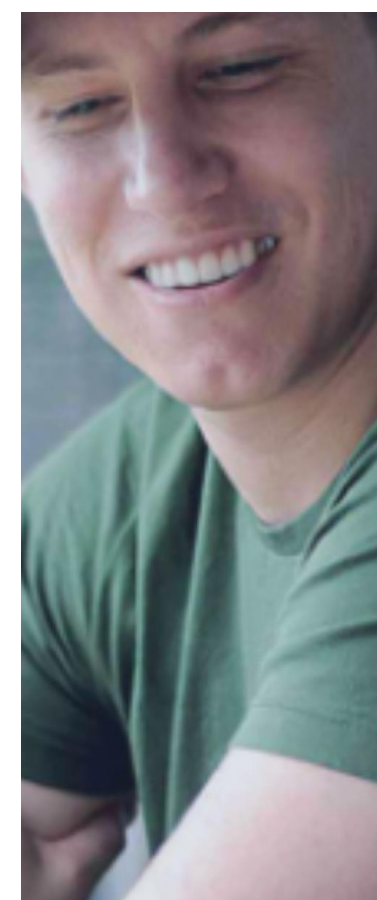
EM CONTEÚDO

Matérias exclusivas
Colunistas NSC Total
Tech SC



SUPER ENTREVISTAS

***EXCLUSIVAS
COM OS MAIORES NOMES
DE SANTA CATARINA
DO BRASIL
DO MUNDO***



*A EDIÇÃO IMPRESSA
REFORÇA A RELEVÂNCIA
EDITORIAL CONQUISTADA
EM MAIS DE 40 ANOS DE
JORNALISMO.*

PÚBLICO LEITOR **QUALIFICADO**

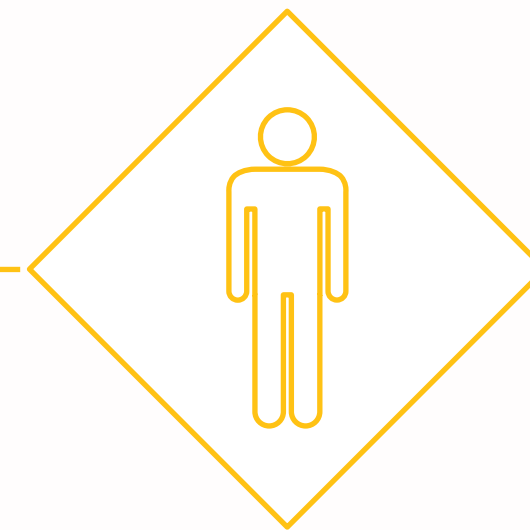
PERFIL

PERFIL
DECISOR:



Atingimos
47%
das mulheres

95% do público tem
mais de 40 anos



Atingimos
53%
dos homens

A MAIOR ABRANGÊNCIA DO ESTADO

OS 3 TÍTULOS JUNTOS
SOMAM UMA TIRAGEM MÉDIA

DE 8.000 EXEMPLARES
+ 25 MIL IMPACTOS POR EDIÇÃO

+ DE 100 MIL IMPACTOS
POR MÊS

TIRAGEM MÉDIA

DC: 5.250 | SANTA: 1.330 | AN: 1.420

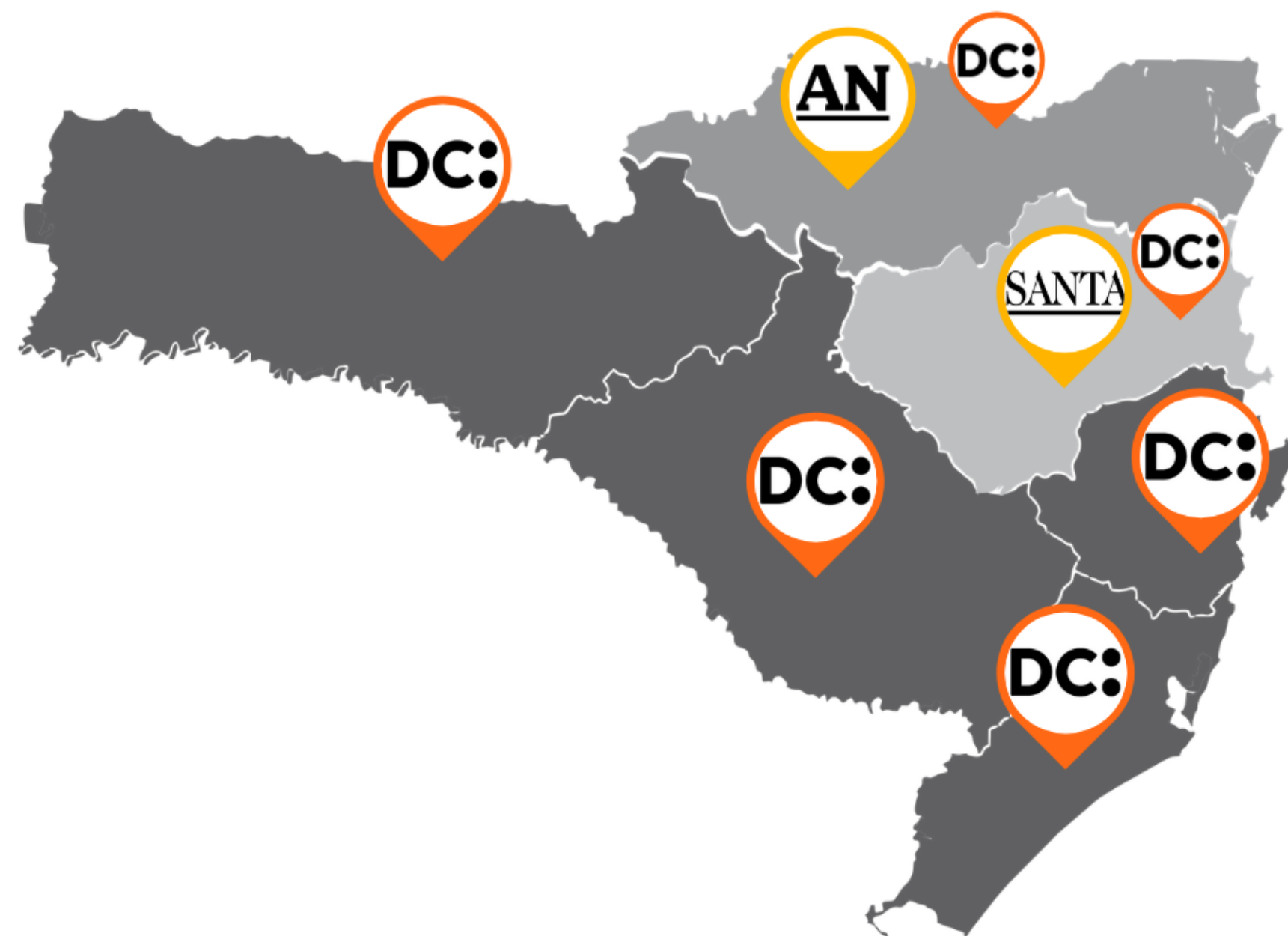
Dados de 12/2022.

ATLAS DE COBERTURA

40 PÁGINAS ESTADO

8 PÁGINAS LOCAL

Com possibilidade de anúncios
segmentados por veículo



ÁREA DE COBERTURA

ARAQUARI
ARARANGUA
ASCURRA
BALNEARIO CAMBORIU
BALNEARIO PICARRAS
BARRA VELHA
BLUMENAU
BOMBINHAS
BRUSQUE
CACADOR
CAMBORIU
CAMPOS NOVOS
CANOINHAS
CATANDUVAS
CHAPECO
COCAL DO SUL
CONCORDIA
CRICIUMA
CURITIBANOS
FAXINAL DOS GUEDES
FLORIANOPOLIS
GASPAR
GUARAMIRIM

HERVAL D'OESTE
IBIRAMA
IMBITUBA
INDAIAL
ITAJAI
ITAPEMA
ITAPOA
ITUPORANGA
JARAGUA DO SUL
JOACABA
JOINVILLE
LAGES
LAGUNA
LUZERNA
MAFRA
NAVEGANTES
NOVA TRENTO
OURO
PALHOCA
PENHA
POMERODE
PONTE SERRADA
PORTO BELO

PRESIDENTE GETULIO
RIO DO SUL
RIO NEGRINHO
RODEIO
SANTO AMARO DA IMPERATRIZ
SAO BENTO DO SUL
SAO FRANCISCO DO SUL
SAO JOAO BATISTA
SAO JOAQUIM
SAO JOSE
SCHROEDER
SEARA
SIDEROPOLIS
TANGARA
TIJUCAS
TIMBO
TUBARAO
URUSSANGA
VIDEIRA
XANXERE
XAXIM

CONTEÚDO

MULTIPLATAFORMA

GANHA O LEITOR E O ANUNCIANTE.

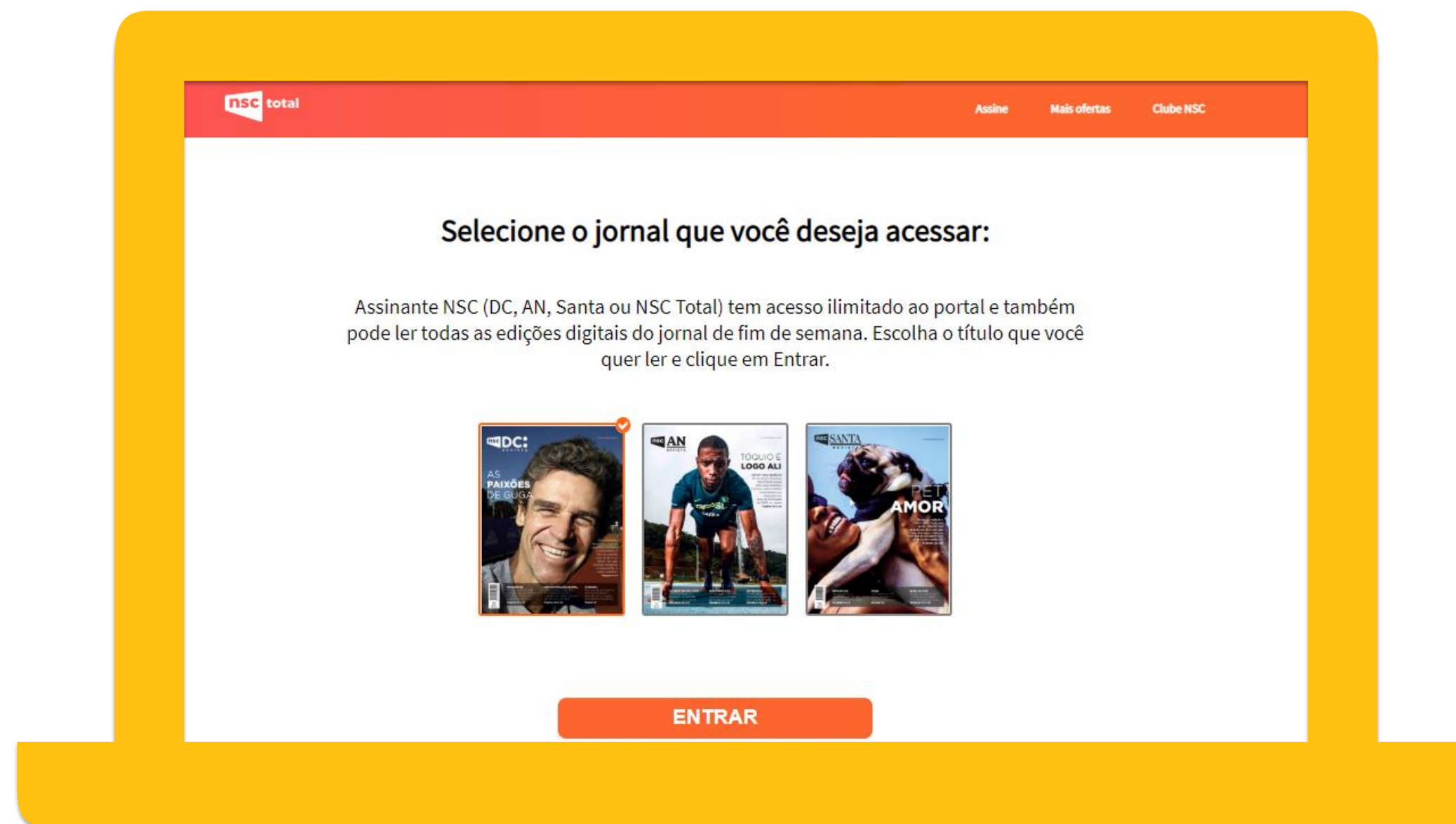
Conteúdo sai da edição impressa e ganha vida na internet com QR Codes que direcionam para mais informações e detalhes no NSC TOTAL



INTEGRAÇÃO **COM O** **DIGITAL**

Jornal Digital:

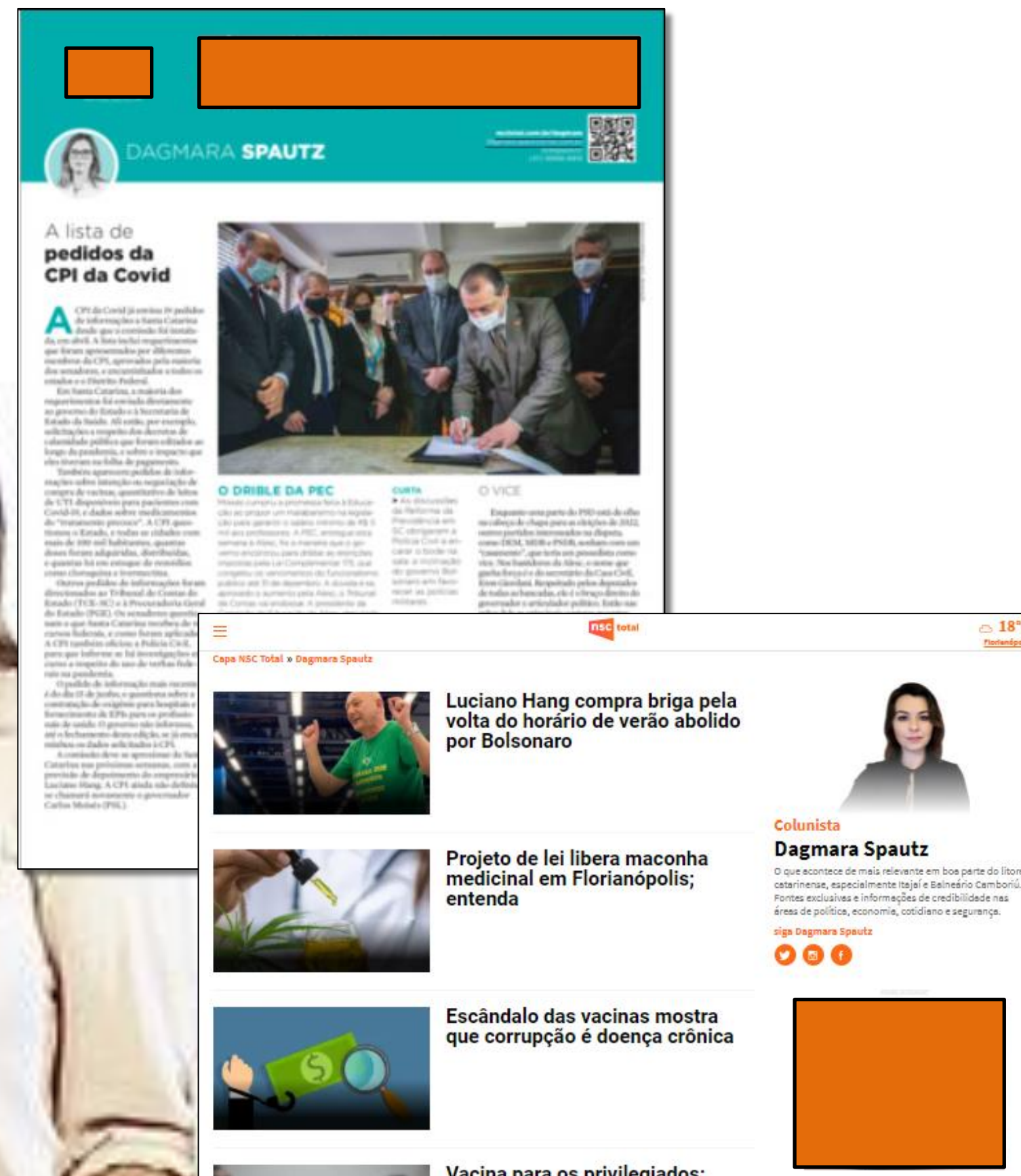
A versão impressa na íntegra no NSC
Total



*OS COLUNISTAS MAIS
LIDOS DO NSC TOTAL
ESTÃO TAMBÉM NAS
PÁGINAS DO IMPRESSO.*

DAGMARA SPAUTZ

O que acontece de mais relevante em boa parte do litoral catarinense, especialmente Itajaí e Balneário Camboriú. Fontes exclusivas e informações de credibilidade nas áreas de política, economia, cotidiano e segurança.



RENATO IGOR

Apresentador e comentarista na CBN
Diário e NSC TV, Renato Igor faz
análises e traz as notícias sobre o que
acontece em Santa Catarina e o que
influencia os rumos do Estado.



ESTELA BENETTI

Especialista na economia de Santa Catarina, traduz as decisões mais relevantes do mercado, faz análises e antecipa tendências que afetam a vida de empresários, governos e consumidores.



**ESTELA BENETTI**
Colunista
Especialista na economia de Santa Catarina, traduz as decisões mais relevantes do mercado, faz análises e antecipa tendências que afetam a vida de empresários, governos e consumidores.
[Siga Estela Benetti](#)

Por que acelerar a inclusão de negros e pardos na economia

Incluir três segmentos negligenciados no mercado brasileiro, como negros, pessoas com deficiência e população LGBTQIA+, é uma tarefa árdua, mas necessária para acelerar o crescimento econômico. Segundo a pesquisa da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a inclusão de negros e pardos na economia pode gerar um impacto de R\$ 1,1 trilhão no PIB brasileiro. A inclusão de pessoas com deficiência pode gerar um impacto de R\$ 400 bilhões, e a inclusão da população LGBTQIA+ pode gerar um impacto de R\$ 200 bilhões.

ROTA DA INOVAÇÃO CRESCE APÓS VACINAS

O cenário econômico brasileiro está se tornando mais otimista após a aprovação das vacinas contra o coronavírus. A rota da inovação, que já estava em movimento, ganhou mais força com a chegada das vacinas. A rota da inovação é formada por empresas que investem em pesquisa e desenvolvimento, criando produtos e serviços inovadores. A rota da inovação é uma das principais fontes de crescimento econômico.

**Capa NSC Total** » Estela Benetti

**Secretário de Agricultura de SC vai detalhar investimento de R\$ 100 milhões frente à seca**

**Proposta de reforma do IR alivia pessoas físicas e preocupa empresas com tributo sobre lucros**

**Deputado de SC propõe isenção de IPI a motoristas de transportes por aplicativos**

**Embaixador dos EUA vê mais oportunidades de negócios com Santa Catarina**

Colunista
Estela Benetti
Especialista na economia de Santa Catarina, traduz as decisões mais relevantes do mercado, faz análises e antecipa tendências que afetam a vida de empresários, governos e consumidores.
[Siga Estela Benetti](#)



CÉSAR SEABRA

Percepções sobre Santa Catarina
a partir do olhar do diretor de
jornalismo da NSC Comunicação

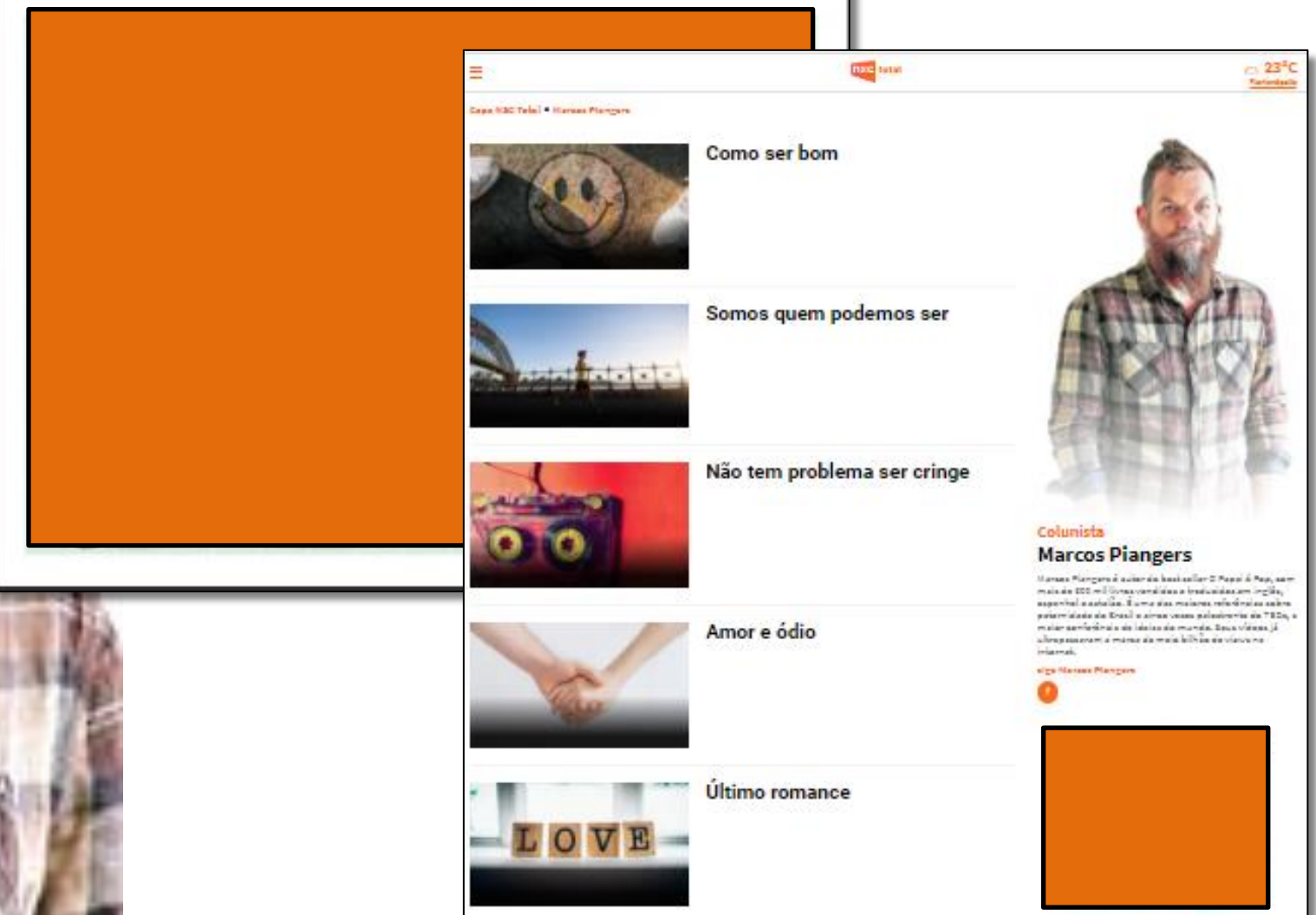




*OS MELHORES
CRONISTAS DO BRASIL
FALAM SOBRE
COMPORTAMENTO
E COTIDIADO.*

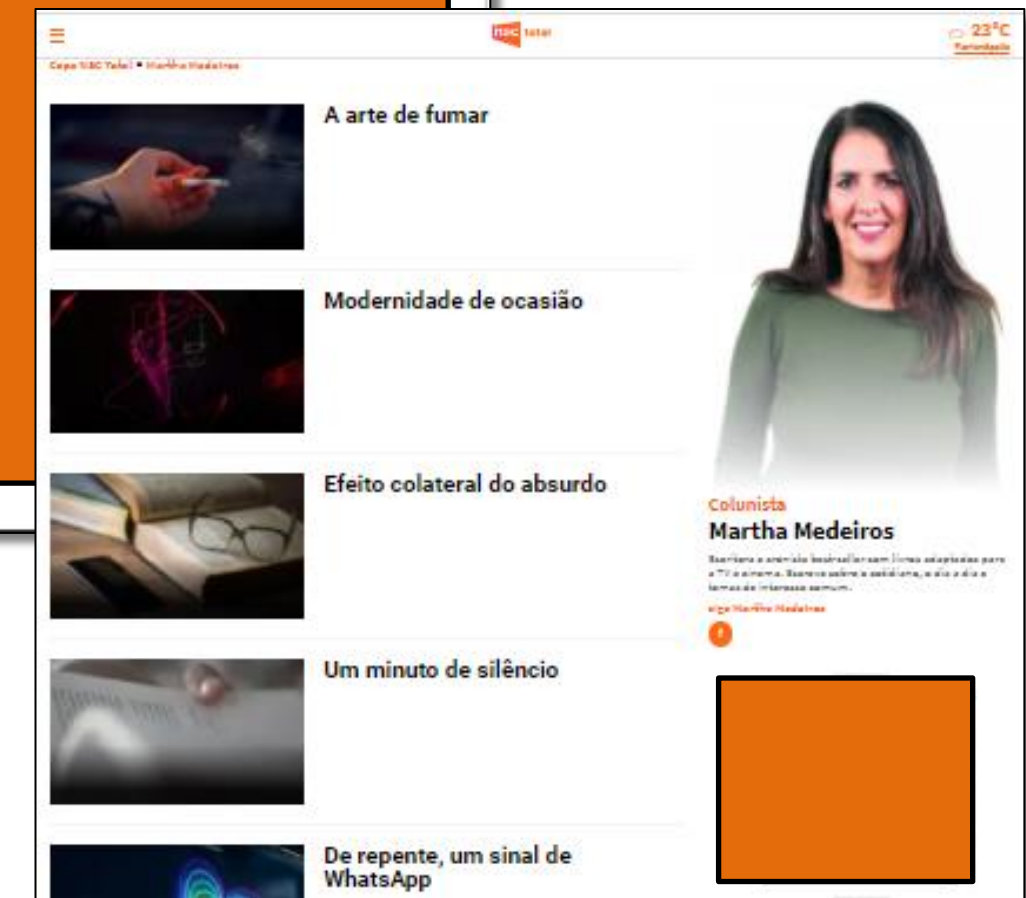
MARCOS PIANGERS

O catarinense, escreve sobre comportamento com foco na paternidade e as mudanças que essa realidade impacta na vida do casal.



MARTHA MEDEIROS

Martha é escritora e cronista
best-seller com livros adaptados
para a TV e cinema. Escreve
sobre o cotidiano, o dia a dia e
temas de interesse comum.



O OLHAR PARA AS PARTICULARIDADES

DC:



ÂNDERSON SILVA

Colunista da NSC Comunicação, publica diariamente informações relevantes sobre as decisões que impactam o catarinense, sem esquecer dos bastidores dos poderes. A rotina de Florianópolis em texto e imagens também está no radar da coluna.



LEO COELHO

Espaço será voltado à interação com o público e à divulgação de material multimídia sobre a cidade com um viés positivo. Serão vídeos, fotos, áudios, textos e artes, repercutindo as conquistas de quem movimenta a sociedade local, com uma linguagem acessível para todas as gerações.

SANTA



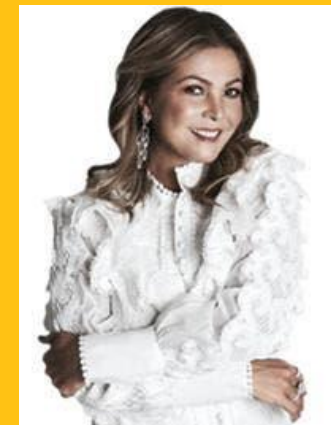
PEDRO MACHADO

Um olhar especializado na economia e nos negócios dos setores pulsantes de Blumenau e região.



EVANDRO DE ASSIS

Notícias e comentários exclusivos sobre o cotidiano de Blumenau e do Vale do Itajaí.



FERNANDA NASSER

A vida da sociedade catarinense, especialmente do Vale do Itajaí. Fotos e informações das melhores e mais glamourosas festas e de quem é destaque.

AN



SAAVEDRA

Jefferson Saavedra traz análises e notícias exclusivas dos assuntos mais relevantes do Norte catarinense, com foco nos bastidores de todos os temas que envolvem especialmente Joinville e região, como política, segurança, mobilidade, saúde e educação.

PONTO & CONTRAPONTO

UM TEMA E DUAS OPINIÕES

Os assuntos mais importantes da semana apresentados sob dois pontos de vista diferentes.





***DIVERSAS FORMAS
PARA A
PUBLICIDADE***



PA TRO cí NIOS

Estratégia de associação direta da marca com um colunista ou tema.

A frequência gera uma maior visibilidade, criando reconhecimento para as empresas patrocinadoras.

Exemplo:

ESPAÇO PARA
POSICIONAMENTO
DE MARCA

ESPAÇO PARA
OFERTAS /CAMPANHAS



MAIOR VIEWABILITY

Topo da página com maior oportunidade de ser visto

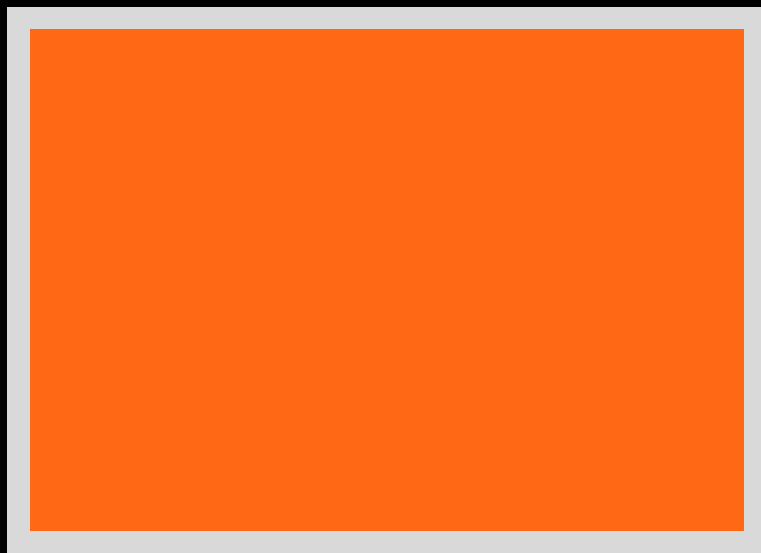
OFERTAS

OFERTAS

Estratégia de comunicação
de ofertas programadas.



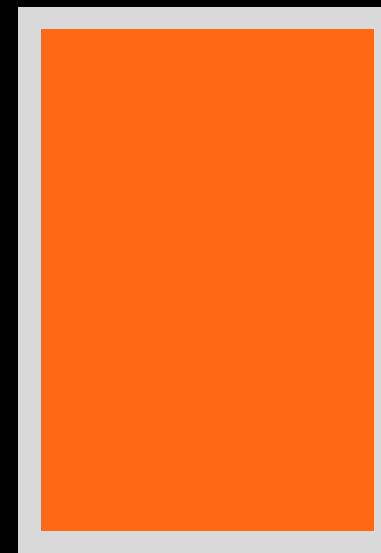
FORMATOS *PADRÃO*



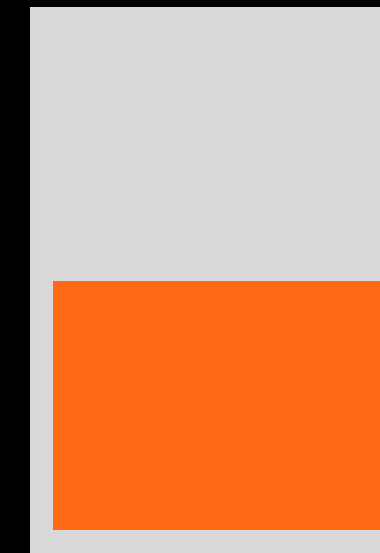
Anúncio
Página Dupla
51,4cm x 34cm



Anúncio
½ Página Dupla
51,4cm x 17cm



Anúncio
Página
24,7cm x 34cm

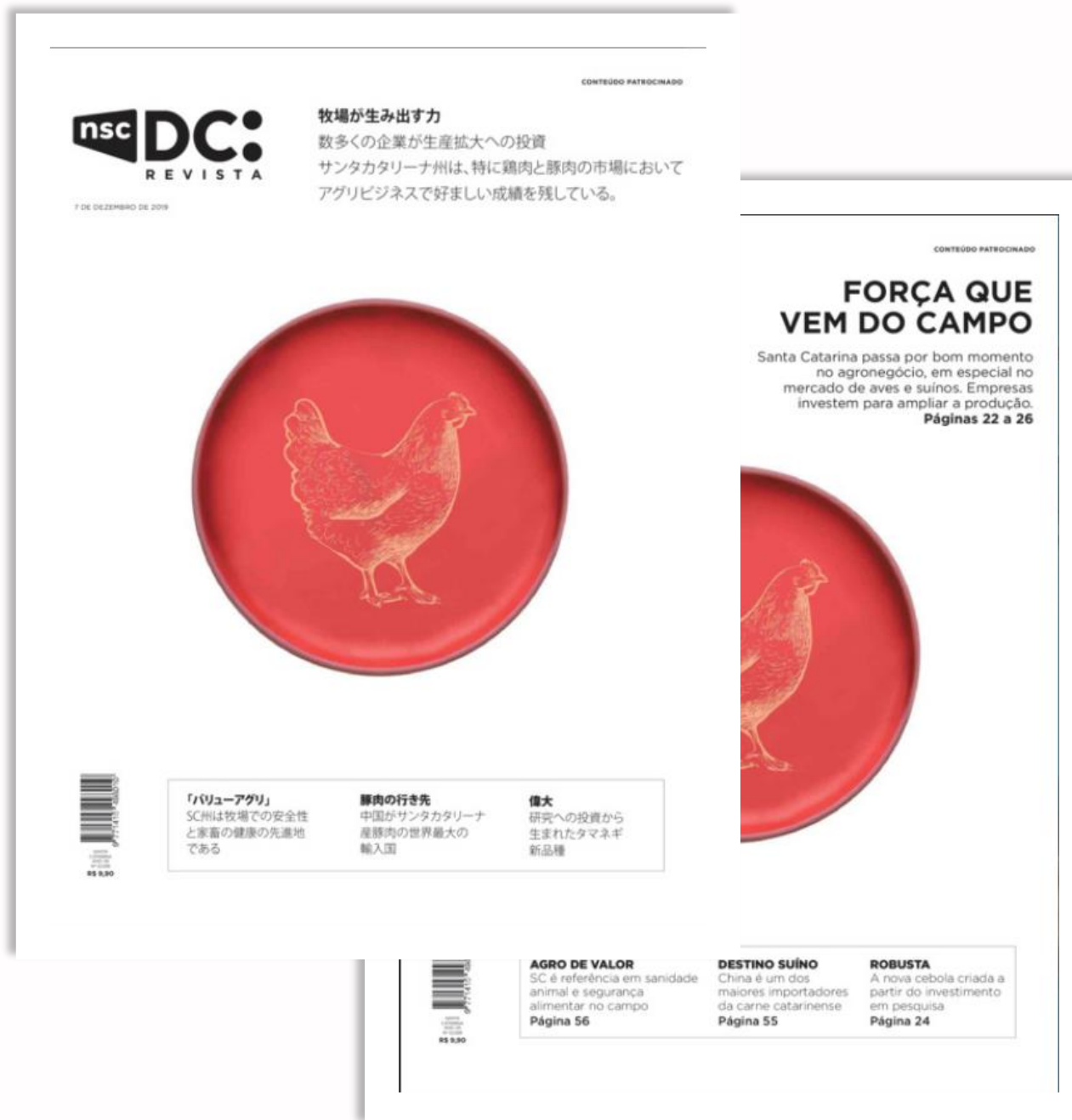


Anúncio
1/2 Página
24,7cm x 17cm



Anúncio
Rodapé Alto
24,7cm X 8,5cm

FORMATOS **DE IMPACTO**



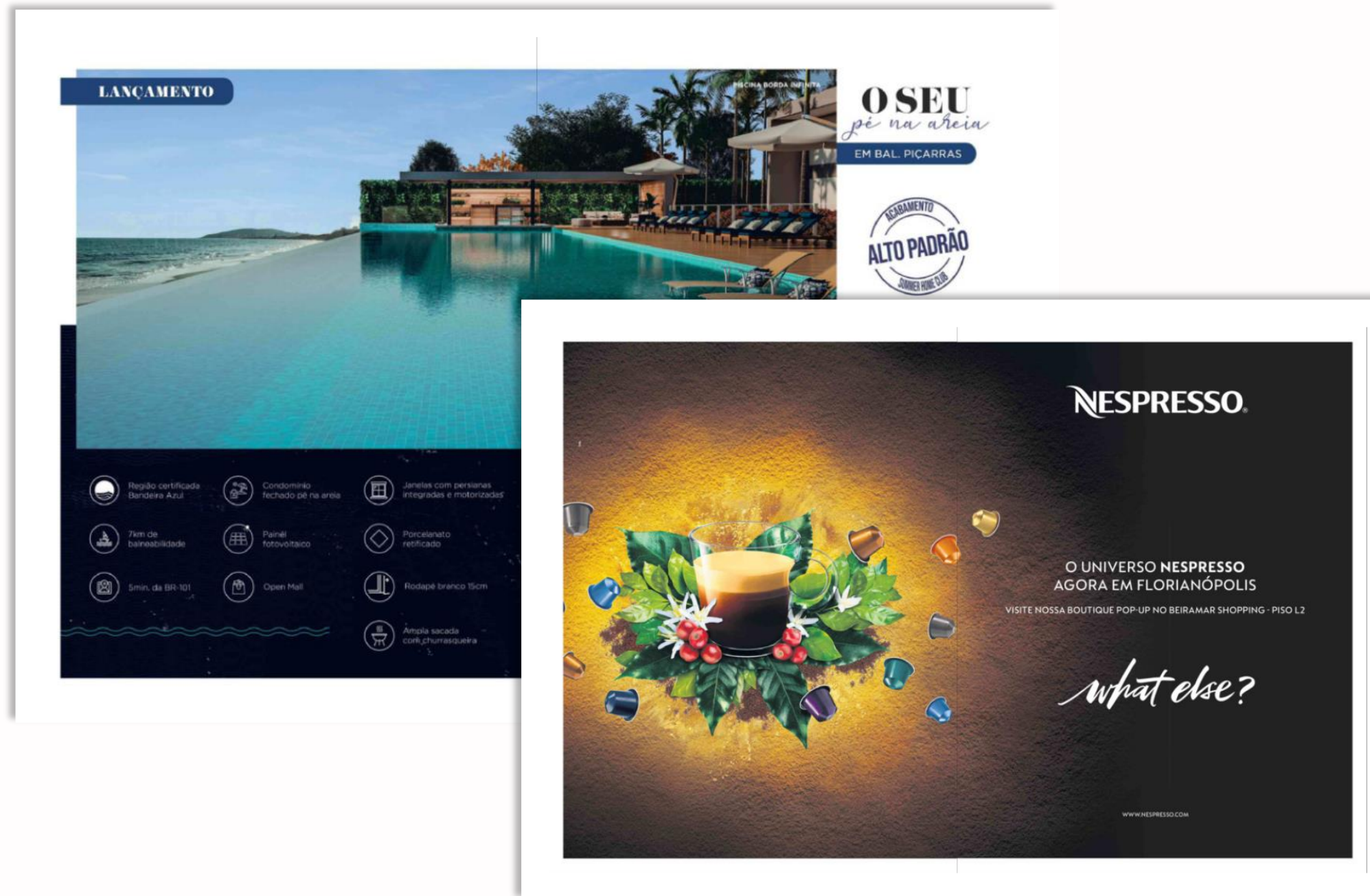
TAKE OVER (SOBRECAPA)

Formato de maior impacto cobre toda a edição do jornal, são 4 páginas de mídia com conteúdo exclusivo do cliente Impresso em papel couche.

FORMATOS *DE IMPACTO*

PÁGINA 2 E 3

Determinação de Anúncio
Página dupla, nas páginas 2 e 3
que antecedem os conteúdos
editoriais.



FORMATOS DE IMPACTO



POP-UP

O anúncio cobre parte do conteúdo ganhando destaque em uma área editorial.



MERCHAN

O anúncio interage com a matéria dando uma nova forma para o cm/col.



RODAPÉ NA CAPA

Anúncio localizado na capa da Edição Impressa.

FORMATOS **DE IMPACTO**

ANÚNCIO EXPANSÍVEL

Formato expansível para comunicação de impacto na edição impressa. O aproveitamento total é de 4 páginas.

Sugestões de Campanha: Manifestos de marca, mapas & infográficos, vitrine de ofertas, entre outros.



FORMATOS ESPECIAIS

ENCARTE ESPECIAL

Um material de 8 páginas (23cm x 31cm) impressas em couché e grampeado na nossa Edição Impressa.

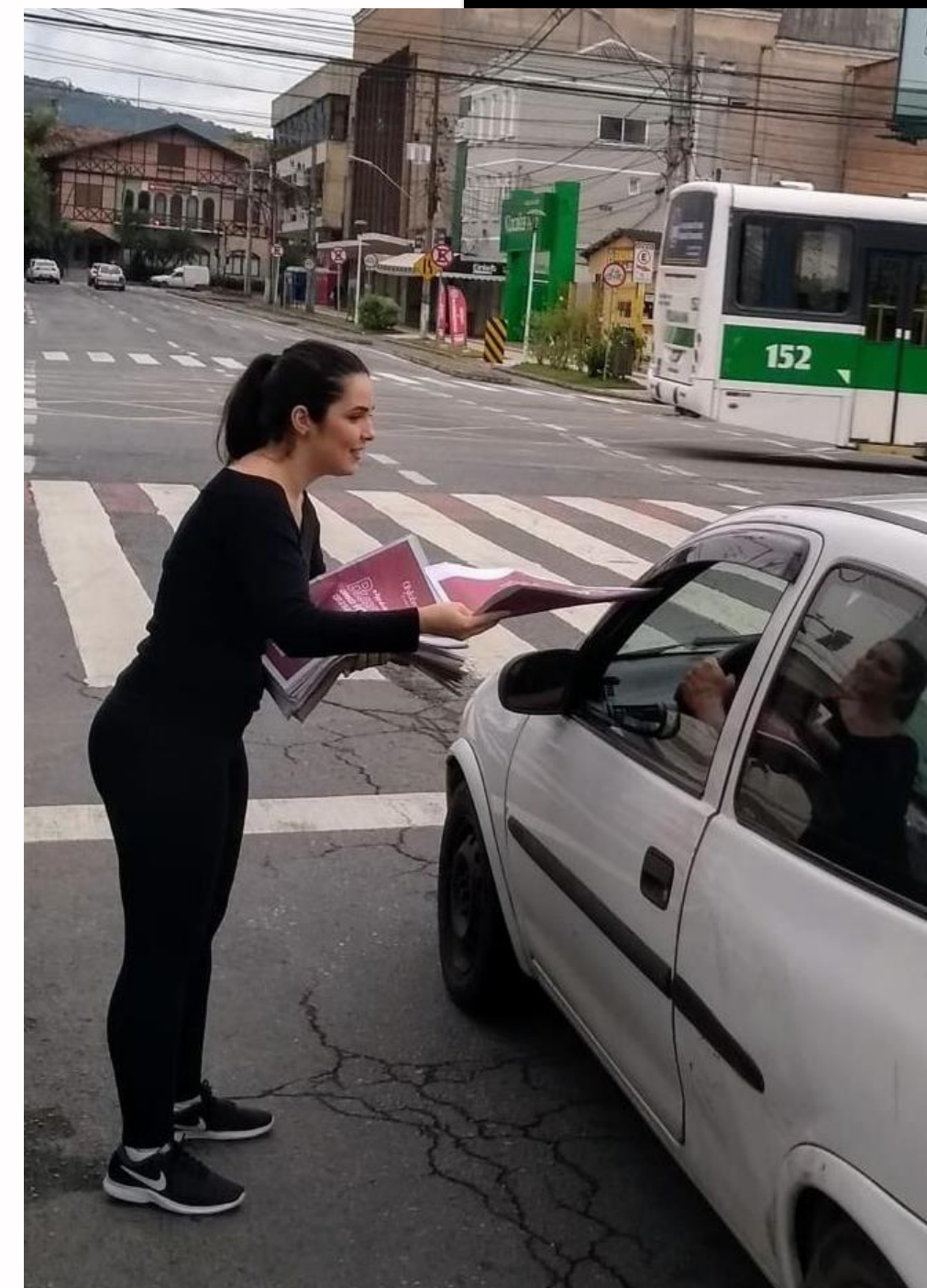


FORMATOS ***ESPECIAIS***

AÇÃO “ACEITE UM IMPRESSO”

Exemplares distribuídos em forma de cortesia, em uma ação simpáticas em locais de fluxo no fim de semana.

- A partir de 2.000 exemplares.
- Sobrecapa especial com conteúdo exclusivo do cliente.
- Promotoras uniformizadas.



Valores sob consulta. Informações técnicas sob consulta.
Fechamento sujeito a antecedência de 15 dias.

BRANDED CONTENT

BRANDED CONTENT

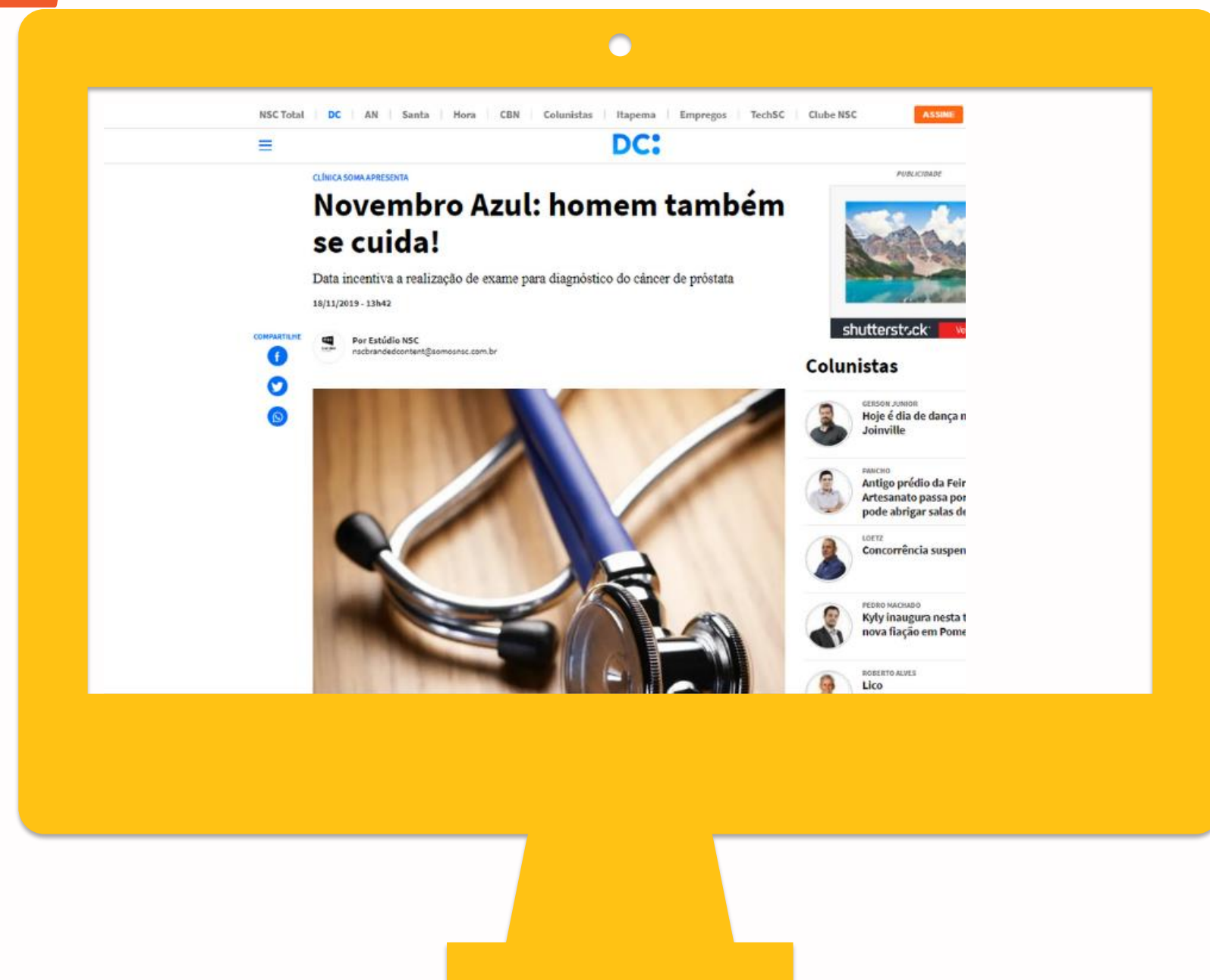
**SOLUÇÕES COM O
MESMO NÍVEL DE
ENGAJAMENTO
DOS MAIORES
JORNAIS DE SC**

Por meio do conteúdo criado exclusivamente para a marca, é possível engajar o público desde o início da jornada de compra, que acontece muito antes do consumidor decidir entrar em contato com o anunciante.

O Estúdio NSC **Branded Content** conta com profissionais experientes e qualificados para produzir conteúdo personalizado para atender os objetivos de cada marca. Todos os projetos são especiais, planejados para suprir as necessidades de cada empresa e potencializar a comunicação das marcas.

BRANDED CONTENT IMPRESSO +DIGITAL +PUBLICIDADE

Uma entrega que une matérias publicitárias no impresso e no digital e anúncios padrão.



BRANDED CONTENT COM MARCADOR

O conteúdo do cliente ganha destaque através do encarte de um marcador de página.



SEBRAE APRESENTA



Hoje a cafeteria é referência em doces e bolachinhas

“PENSEI MIL VEZES EM FECHAR”, DIZ EMPREENDEDOR QUE HOJE COMEMORA SUCESSO

Casal trocou padaria por cafeteria que se tornou referência em Joinville

O local se chama Amigo Paul, e o nome traz consigo tudo que o empreendimento representa: um ambiente cujo objetivo é ser acolhedor, construído graças ao esforço dos donos, o casal Kristhian Lencz e Eliana Gabriela Perez Alvarez, mas também de amigos, vizinhos e cujo lema é “bem-vindo à nostalgia”. O motivo está na decoração, que remete aos anos 60, 70 e 80, dos quadros aos jogos de tabuleiro, e nas receitas, que nos levam à infância e ao interior. Hoje o casal comemora o sucesso, mas nem sempre foi assim.

Antes de se transformar em realidade, o sonho de empreender virou pesadelo. Kristhian conta que desde criança precisou ser criativo. A mãe, professora, não conseguia comprar todos os brinquedos que ele e os irmãos desejavam. Com isso, passou a inventar os próprios: de carrinhos de rolina à árvore que virava uma espigoneira. Já adulto, passou 12 anos trabalhando como modelo, e na viagem conheceu diferentes restaurantes e cafeterias, que fizeram surgir um vontade de empreender nessa área.

Quando se mudou para Joinville, colabou com outros empreendedores até que ele e a esposa, Eliana Gabriela Perez Alvarez, formada em administração, decidiram investir no próprio negócio. Já haviam decidido que seria na área de alimentação quando encontraram uma padaria já consolidada, e visualizaram ali a perspectiva de crescimento. Tudo parecia bem: a padaria estava sempre lotada. Porém, as contas não estavam fechando. Começaram então a servir almôço. Depois, abriram começaram a vender também cachorro-quente. Tudo continuava parecendo muito bem: fila de clientes. Mas, apesar de avaliarem toda a gestão, os próprios não eram bons. Muitas vendas, mas também muitos gastos. O volume de clientes e vendas não garantia retorno financeiro. Nascera da padaria, não era suficiente para manter a estrutura do negócio saudável.

Foi então que veio a nostalgia: lembrou do menino criativo que fazia os próprios brinquedos. Que inventava. Foi então que a transformação começou.

Se depararam com o drama: precisavam encontrar uma solução ou fechar as portas. Se pensou em fechar? “Umus mil vezes! Gosto de comemorar isso, porque é o que pensamos muitos que estão na mesma situação. Mas é possível mudar”, encoraja Kristhian, que começou a avaliar as opções.

Ofereciam o que todas as padarias oferecem: pão quente, doces, café. Mas perceberam que os clientes, pessoas apressadas que passavam comprar pão e leite para o café ou janta, antes ou depois do trabalho, não estavam sendo suficientes para sustentar o empreendimento. Também não os satisfiziam como empreendedores. “Estávamos exaustos, trabalhando muito, mas na zona de conforto. Percebemos que aquilo não era o que gostávamos”, explica.

Foi então que veio a nostalgia: lembrou do menino criativo que fazia os próprios brinquedos. Que inventava. Foi então que a transformação começou.

Se depararam com o drama: precisavam encontrar uma solução ou fechar as portas. Se pensou em fechar? “Umus mil vezes! Gosto de comemorar isso, porque é o que pensamos muitos que estão na mesma situação. Mas é possível mudar”, encoraja Kristhian, que começou a avaliar as opções.

Ofereciam o que todas as padarias oferecem: pão quente, doces, café. Mas perceberam que os clientes, pessoas apressadas que passavam comprar pão e leite para o café ou janta, antes ou depois do trabalho, não estavam sendo suficientes para sustentar o empreendimento. Também não os satisfiziam como empreendedores. “Estávamos exaustos, trabalhando muito, mas na zona de conforto. Percebemos que aquilo não era o que gostávamos”, explica.

Foi então que veio a nostalgia: lembrou do menino criativo que fazia os próprios brinquedos. Que inventava. Foi então que a transformação começou.



A TRANSFORMAÇÃO

A produção da padaria foi encerrada em 2015. Começa então a história do Amigo Paul Café Bistrô, cujo nome é uma referência ao apóstolo Paulo, que também faz parte da história de ambos e que além disso remete ao que propõem e que gostariam que os consumidores encontrassem no local: apostar na confeitaria e cafeteria, com opções de café especiais, tortas diferenciadas e também a opção de almoço com comida caseira. As duas condições são de localidades do interior, o que ajudou a deixar as receitas com o sabor que gostariam: nostalgia.

O espaço mudou completamente: como o valor para investir era restrito, começaram a buscar móveis em antiquários, em peças que tivessem a cara deles e também fossem acolhedoras. “Os vizinhos, maioria pessoas mais velhas, começaram a fazer coisas antigas que tinham em casa, e engajaram na mudança”, comenta Kristhian.

O casal também apostou em diferenciais na apresentação dos produtos. Alguns por opção, outros por necessidade. “Não tínhamos dinheiro para comprar copos e minha mãe sempre guardava vidros de conserva. Acabamos decidindo utilizar para os cafés especiais, com uma decoração divertida. Foi um sucesso. Um tempo depois minha esposa viu um desses potes em um Instagram de Nova York, aí comemoramos mais ainda”, conta. Era retrô, mas ao mesmo tempo mais moderno do que nunca.

A continuidade dessa história ainda passou por diversas mudanças, como a percepção de que oferecer o almoço demandaria mais funcionários e tempo dedicado ao espaço. Foi assim que deram prioridade à cafeteria.

Foi nesse momento que sentiram a necessidade de buscar uma consultoria especializada, e encontraram o que buscavam no Sebrae. Aderiram ao Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), uma parceria do Sebrae com o CNPq, segundo o casal, a ajuda foi essencial para mudanças importantes, como dar foco à cafeteria, e nas inovações. “Pra você ter uma ideia, quando disse aos meus funcionários que fecharia a padaria para abrir um café, quatro pediram demissão e me chamaram de louco. Havia o medo, embora minha esposa sempre tenha incentivado e confiado. Tinha muitas ideias, mas precisava de ajuda para saber se eram viáveis. Voltou à nostalgia do menino que inventava os próprios brinquedos e decidiu apostar nas minhas ideias”, afirma.

Com o programa do Sebrae, foram realizados diagnósticos que apontaram pontos a serem melhorados e com isso foram definidas ações para conseguirem inovar. “A consultoria do Sebrae que chegou aqui adotou completamente nossa ideia. Parecia nossa ideia, dando sugestões, trazendo empolgação e energia. Mais do que nunca, ela nos deu confiança de apostarmos no que amamos, nas ideias que para alguns parecia loucura, mas que era nosso sentido”, conta.

O segundo passo foi tornar a empresa conhecida. Buscaram então um segundo programa do Sebrae, o Sebraetec, programa de soluções subsidiada para registro da marca. Conseguiram expandir e se tornaram conhecidos na cidade, mas muito mais: atualmente tem seguidores até na China, e constantemente recebem mensagens de outras cafeterias que se inspiram nelas. Obtemos, além de café e bolos, uma experiência de consumo. O sucesso da empresa fica evidenciado nos pedidos deixados pelos clientes em post-its colados na casa toda. “Hoje nos sentimos totalmente realizados. Trabalhamos muito, naquilo que amamos, e com um retorno muito maior. Não podemos ter medo de apostar naquilo que amamos”, finaliza.

Assista e conheça mais sobre a solução que fez o casal empreendedores encontrar o caminho do sucesso.

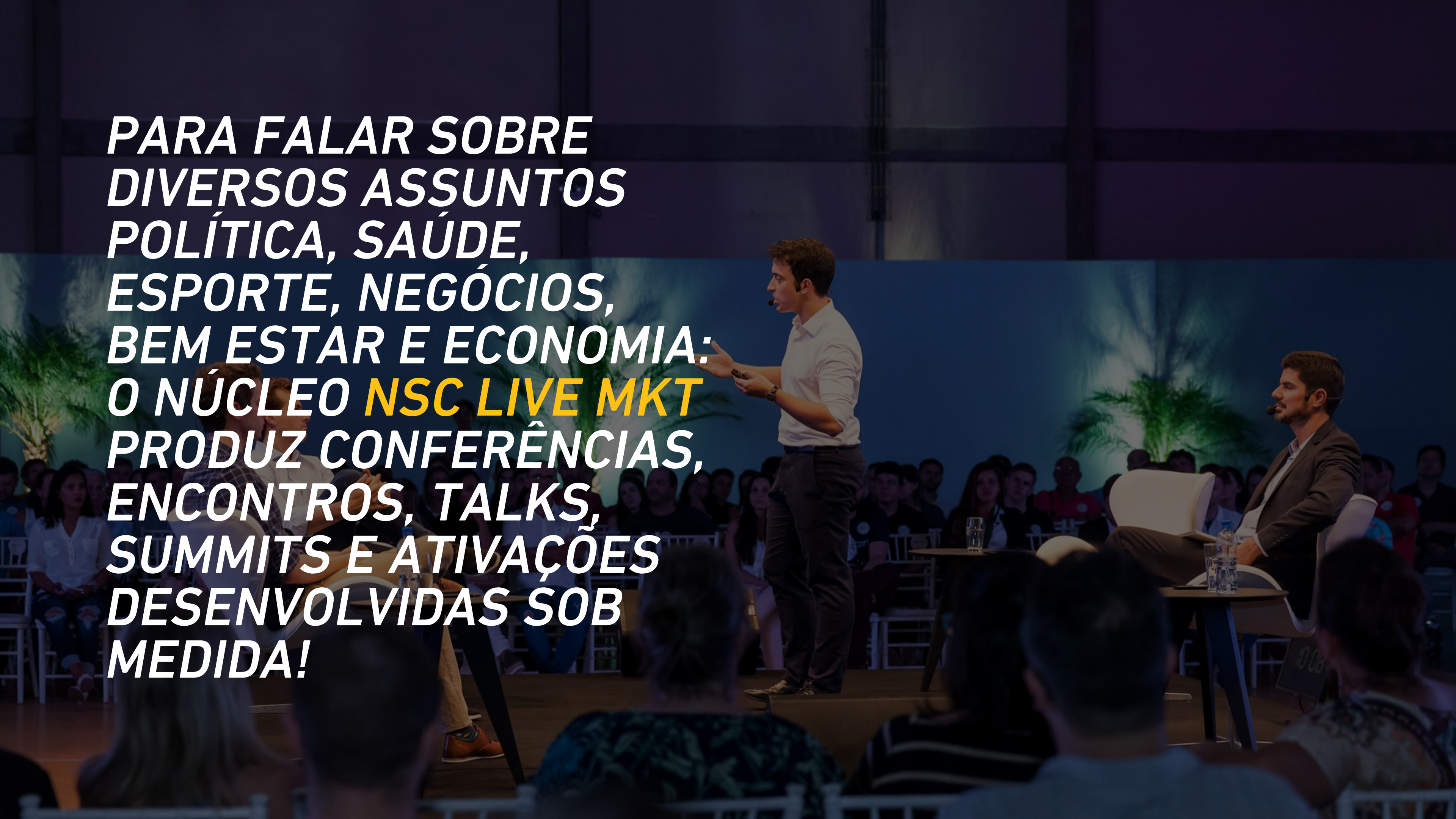


Conteúdo produzido por  BRANDED CONTENT



EVENTOS *& ATIVAÇÕES* *ATIVAÇÕES*

**PARA FALAR SOBRE
DIVERSOS ASSUNTOS
POLÍTICA, SAÚDE,
ESPORTE, NEGÓCIOS,
BEM ESTAR E ECONOMIA:
O NÚCLEO **NSC LIVE MKT**
PRODUZ CONFERÊNCIAS,
ENCONTROS, TALKS,
SUMMITS E ATIVAÇÕES
DESENVOLVIDAS SOB
MEDIDA!**





**FAZ
COMO
NINGUÉM
FAZ.**