



THE VAULT

Nu cumperi audiență. Cumperi camera.

Media kit pentru parteneri. Podcast filmat în București, din
septembrie 2026.

V1 · AUGUST 2026

The Vault e o cameră, nu un canal.

Un cerc privat de fondatori și operatori din România. Nu e un grup și nu e un curs — e o cameră în care se intră greu și în care oamenii plătesc ca să stea la aceeași masă. A treia masă a fost pe 30 iulie 2026, la Le Dôme. Din septembrie, aceleași conversații se filmează.

Podcastul nu e un canal pe care îl pornim de la zero. E camera care există deja, pusă pe cameră. Și ai dreptate să întrebi ce cifre de audiență avem: niciuna, pentru că n-am publicat încă niciun episod. Scrie despre asta la pagina 12, cu tot ce facem ca să nu fie problema ta.

2.100 lei un loc la masă ¹	34% trec de primul filtru ²	≈125.000 reach de lansare ³	0 episoade publicate
--	---	---	-------------------------

2.100 lei¹

atât a costat un loc la ultima masă. Unsprezece locuri, deschise public, vândute înainte de eveniment.

Bugetul din care ieșim nu e cel de podcast.

Dacă ne pui pe linia „podcast”, orice preț pare mare. Piața de podcast din România e de ordinul a trei milioane de euro. Nu de acolo cerem bani.

112 mil. € influencer marketing în România, 2025 ⁴	≈3 mil. € toată piața de podcast din România ⁵	6–7 € întorși la fiecare 1 € investit ⁴
---	---	--

Ne comparăm cu o campanie de influencer marketing, nu cu un spot radio. Diferența e că nu îți dăm un post și trei story-uri — îți dăm un episod de o oră, patru clipuri verticale, un link permanent și numele tău tipărit pe o masă la care stau oameni pe care i-ai vrea clienți.

112 mil. €⁴

se cheltuie anual în România pe marketing cu creatori.
Piața de podcast e de aproape patruzeci de ori mai mică.

Publicul există deja. Nu trebuie creat.

4,8 milioane

de români consumă podcasturi. 47% ascultă cel puțin o oră pe săptămână.⁶

73,6%

acceptă sau consideră utile momentele publicitare din podcasturi.⁷

4,4×

intenție de cumpărare pentru o citire de gazdă, față de un spot preprodus. Peste 60% dintre ascultători spun că au acționat pe baza unei recomandări auzite într-un podcast.⁸

+10 puncte

ad recall, medie pe 14 piețe, măsurat de Spotify. Publicitatea audio lucrează sus în pâlnie, unde display-ul nu ajunge.⁹

Cele patru cifre de mai sus sunt medii de categorie, nu rezultatele noastre. Nu avem încă rezultate. Ce urmează în document sunt cifrele noastre, fiecare cu sursă și dată.

4,8 mil.⁶

de români consumă podcasturi. Mediul nu mai trebuie explicat nimănui.

Camera e mică pentru că ușa e grea.

Cererea nu e problema. În 20 de zile, 1.056 de oameni au ajuns singuri la pagina de plată. Aproximativ 53 pe zi, cu cardul în mână, fără să-i cheme nimeni.¹⁰

Prima ușă e formularul. Din 153 de cereri înregistrate, 52 au ajuns până la capăt. 99 s-au oprit la primul câmp.²

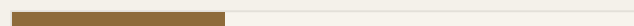
Ce trece, e bun. Dintre cei 52 care au terminat formularul, 61% au ajuns într-un rezultat bun: acceptați sau convertiți.²

Ce nu trece, nu trece. Dintre cei 99 care s-au oprit la primul pas, în cameră a intrat: nimeni. Zero. În 153 de cereri, filtrul n-a greșit în favoarea nimănui.

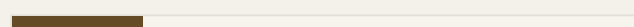
Cereri înregistrate 153



Formular dus până la capăt 52 · 34%



Rezultat bun 32 · 61% din cei 52



Barele pornesc de pe aceeași linie de bază și se citesc ca lungimi, nu ca arii. Ultima bară e raportată la total (32 din 153); procentul de 61% e din cei 52 care au terminat formularul.²

În cameră sunt 47 de oameni

Sub 50, intenționat. Nu pentru că n-are cine să vină — ci pentru că, din tot ce vine, rămâne puțin.¹¹ Câți plătesc, cât plătesc și cine sunt — nu publicăm.

34%

atâția dintre cei care încep o cerere o și termină. Asta e camera, nu audiența — audiența e la pagina 10.

Cine a stat deja la masă.

Șapte nume. Fără fotografii de stoc, fără „speakeri” plătiți. Fiecare a spus, pe cameră, cine e.

Andrei Valentin

MEMBRU VAULT

Cea mai mare comunitate de dropshipping din România. 140K+ urmăritori. €3M+ venit. Membru, nu invitat plătit.

George Rotariu

INVITAT LA MASĂ

CEO și co-fondator, Bitcoin România. 90+ bancomate Bitcoin instalate. Cea mai citată voce din România pe active digitale.

Vlad Pușcaș

MEMBRU VAULT

A început livrând cu Tazz, într-un Ford Focus de 1.500 €. Astăzi: magazine cash-on-delivery în trei țări — România, Ungaria, Bulgaria. Echipă de șapte oameni.

Rareș Gabriel Păun

INVITAT LA MASĂ

Trader intraday. Forbes România 30 sub 30, ediția 2025. Co-fondator, Ascendix Partners.

Daniel Cafelutza

INVITAT LA MASĂ

Fondator GOAT. Cafenele în AFI Cotroceni și Militari Shopping.

Adrian Thiess

INVITAT LA MASĂ

A organizat vizita lui Mihail Gorbaciov la București (2010) și meciul FC Barcelona – Dinamo (2012). A mediat întâlnirea dintre Donald Trump Jr. și Viktor Orbán (2025).

Cristian Sima

INVITAT LA MASĂ

Doctor în matematică. Fondator WBS Holding, Londra, 1997. Fost președinte al bursei Sibex.

Trei mese. Nu un plan de mese.

Camera se strânge fizic. Ultima dată pe 30 iulie 2026, la Le Dôme, în București.

Unsprezece locuri deschise public, la 2.100 de lei fiecare.¹



La fiecare loc: o plăcuță cu numele și un meniu tipărit. 41 de plăcuțe nominale produse până acum, la 300 DPI, cu ramă Art Deco. Sunt singurul inventar de branding fizic pe care un podcast din România îl poate oferi — și obiectul pe care fiecare om de la masă îl ia acasă.

Un sponsor de sezon își pune numele pe ele. Nu într-un banner, ci pe hârtia din fața unui om care conduce o firmă.

Ce include un loc

Scaunul nominal. Cina completă, cu băutură. Meniul tipărit și plăcuța cu numele.

Camera se mută pe cameră.

Un invitat, 60-90 de minute, un episod pe săptămână. Filmat în București, cu set propriu. Douăzeci de episoade în sezonul întâi.

Regula 85 / 15

Invitatul vorbește 85% din timp. Gazda conduce, nu concurează. Formatul dă cel mai mult exact cu oameni care vorbesc fără frână.

„Întrebările din Vault"

Segmentul-semnătură: trei până la cinci întrebări video trimise de membrii comunității, plasate în treimea finală a episodului. Camera intră în episod.

„Cheia"

Ritualul de închidere: un plic sigilat cu o întrebare lăsată de invitatul anterior. Leagă episoadele într-un lanț, nu într-o listă.

Patru clipuri pe episod

Clipuri verticale de 20-45 de secunde, unul pe zi. Nu două: cadența dublă scade reach-ul, e testat de emisiunile mari.

85 / 15

raportul de vorbire. Un podcast în care gazda vorbește cât invitatul nu e un interviu, e un monolog cu martor.

Cum ajunge afară.

Podcastul e dus de conturile lui Elias Thiess, fondatorul. Nu îți vindem numărul de urmăritori — îl trecem prin filtre declarate și îți garantăm doar ce rămâne la capăt.

62,8K YouTube · @eliasflexxx135	31K Instagram · cont verificat	30,8K TikTok · @elias.thiess
---	--	--

124.600	urmăritori bruți, însumați pe cele trei platforme ³
× 0,70	suprapunere între platforme. Aceeași persoană urmărește frecvent același creator pe două sau trei. Banda uzuală e 20-35%; luăm capătul defavorabil nouă.
× 0,90	corecție de vechime și conturi dormante. Nu aplicăm niciun spor de creștere — refuzăm deliberat asimetria favorabilă.
78.500	audiență unică de lucru

Nu toate impresiile valorează la fel, și nu le însumăm ca și cum ar valora. Un download audio sau o vizionare de episod pe YouTube contează 1,00. O vizionare de clip vertical contează 0,20 — TikTok și Reels contorizează un „view” la aproape zero secunde, iar un view de trei secunde nu valorează cât o citire de gazdă de șaizeci. Coeficientul e pe hârtie, nu ascuns, și îl supunem auditului.

Trei scenarii. Îl vindem pe cel mai mic.

SCENARIU	IMPRESII PONDERATE / EPISOD	PE SEZON (20 EP.)
Conservator — garantat contractual	6.000	120.000
De bază — ce așteptăm realist	13.000	260.000
Optimist — nu îl vindem	26.000	520.000

Rotunjim întotdeauna în jos, niciodată în sus. Garantăm 6.000 din 124.600 — sub o douăzecime din reach-ul brut. Oricine îți cotează 125.000 ca impresii te minte.¹²

Ce spunem în față

Latura audio, singură, nu susține un model CPM la lansare. La 400 de download-uri pe episod suntem peste pragul de ~200 sub care CPM-ul nu are sens economic, dar doar cu puțin. Ce face pachetul să funcționeze economic e componenta video plus clipurile scurte plus inventarul fizic de la mese. O calculezi oricum în primele cinci minute — preferăm să ți-o spunem noi.

6.000¹²

impresii ponderate garantate contractual pe fiecare episod, măsurate la 30 de zile. 120.000 pe sezon.

Cu cine vorbim acum.

Am fi putut scrie „invitați surpriză” și te lăsam să-ți imaginezi. Preferăm lista scurtă și adevărată.

Andreea Bostănică — ÎN DISCUȚII

Duce episodul într-un public tânăr, de masă, la care The Vault nu ajunge singur. Episodul cu cea mai mare probabilitate de clip cu tracțiune organică.

Anamaria Prodan — ÎN DISCUȚII

Notorietate națională și apetit real de conversație directă. Formatul de 85/15 dă cel mai mult exact cu invitați care vorbesc fără frână.

Cristi Borcea — ÎN DISCUȚII

Nu pentru reach. Prezența lui pe rețele e aproape inexistentă și nu ne prefacem că e altfel. Valoarea lui e news value — un episod cu el nu se măsoară în urmăritorii lui, ci în câte redacții îl preiau a doua zi. E singurul tip de invitat care poate scoate un podcast la lansare din propria bulă. Invitația i-a fost trimisă în scris, în iulie 2026.

Niciun invitat nu e confirmat contractual la data acestui document

„În discuții” înseamnă exact atât: discuții. Nu folosim numele lor în nicio comunicare publică fără acordul scris al fiecăruia și nu îi arătăm cu fotografie sau logo. Nu vindem și nu prețuim niciun pachet pe promisiunea unui invitat anume. Dacă un episod anunțat nu se face, primești înlocuire echivalentă sau restituire — scris în contract, nu pe încredere.

Zero episoade. Hai să vorbim despre asta.

E cea mai bună întrebare pe care ne-o poți pune și nu se răspunde cu argumente, ci cu structură. Riscul de lansare stă la noi.

Garanție de lansare

Dacă episodul 1 nu e publicat public până la **31 octombrie 2026**, primești înapoi integral tot ce ai plătit. La simplă cerere scrisă, fără penalități și fără justificare.

Plata în trei tranșe

30% la semnare, 40% după episodul 4, 30% după episodul 12. În niciun moment nu ai expus mai mult de 30% din valoare înainte să existe dovada că livrăm.

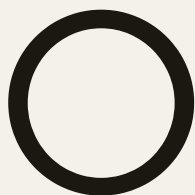
Compensare prin livrare

Dacă nu atingem impresiile garantate, primești episoade suplimentare creditate, gratuit, în 90 de zile. Sub 70% livrare, poți alege credit pro-rata sau încetarea părții neexecutate, cu restituire.

Dreptul de a refuza un episod

Îți spunem cine e invitatul cu 14 zile înainte de publicare. Poți refuza plasarea în orice episod, fără justificare. Episodul refuzat se înlocuiește gratuit, fără să scadă impresiile garantate.

Ce nu promitem niciodată: vânzări, lead-uri, conversii sau ROI · rate de engagement, pentru că nu avem un punct de pornire · compoziție demografică, pentru că nu am măsurat-o · prezența unui invitat înainte de a avea contract cu acel invitat · control editorial · date despre membri.



episoade publicate la data acestui document. Prima filmare: septembrie 2026.

Unde apare brandul tău.

Zece suprafețe, dintre care trei fizice. Ultimele trei sunt cele pe care niciun alt podcast din România nu ți le poate da.

SUPRAFAȚĂ	FORMAT
Pre-roll citit de gazdă	15–30s, în audio și în video
Mid-roll citit de gazdă	60–90s, poziția cu cea mai mare retenție
End-card video	logo, pe toată durata genericului
Thumbnail de episod	poziție fixă, un singur sponsor pe episod
Clipuri verticale	4 pe episod, cu prezență de 2s pe end-card
Descriere și note de episod	link permanent, cu cod de urmărire
Newsletter	mențiune la fiecare episod
Plăcuța nominală de la masă	tipar co-brandat, la fiecare loc
Meniul tipărit	tipar co-brandat, obiect luat acasă
Prezență la masă	un reprezentant al brandului, așezat în cameră

Cum măsurăm și ce raportăm

Raportăm conform IAB Podcast Measurement Technical Guidelines v2.2, prin platformă de găzduire certificată IAB.¹³ Facturare pe download la 7 zile; fereastra de garanție la 30. Raportăm ambele, întotdeauna. Raport per episod în ziua 7, raport lunar cu tracker de garanție, reconciliere finală în 15 zile lucrătoare. Publicăm sub-livrarea în același tabel, cu compensarea deja calculată — nu așteptăm să fie descoperită. Acceptăm audit independent, acces read-only, la cerere.

Pachetele.

Niciun podcast din România nu publică prețuri sau cifre de audiență — nici rețeaua ARBOpodcast, cu cele 54 de emisiuni ale ei.¹⁴ Noi le publicăm. E mai rapid pentru amândoi.

PACHET	EPISOADE	IMPRESII GARANTATE	PREȚ
Pragul Pre-roll citit de gazdă, end-card, prezență în cele 4 clipuri, link urmărilor, o mențiune în comunicarea de episod.	4	24.000	1.400 €
Masa Tot din Pragul, plus mid-roll 60s, logo în thumbnail (un singur sponsor pe episod), un episod „prezentat de”, newsletter, două locuri la o Masă.	10	60.000	4.900 €
Sezonul Tot din Masa, plus mid-roll 90s + pre-roll 15s, un episod „prezentat de” la fiecare cinci, branding fizic la o Masă (plăcuțe și meniuri co-brandate), reprezentant la masă, sesiune de întrebări cu membrii.	20	120.000	10.000 €
Partener fondator · un singur loc Tot din Sezonul, plus exclusivitate de categorie pe tot sezonul, poziția 1 în mid-roll, branding fizic la toate Mesele, denumire în deschiderea fiecărui episod, tarif blocat pe sezoanele 2 și 3, drept de preempțiune pe categorie, vizionare a pilotului înainte de semnare.	20	120.000	14.500 €

Toate prețurile în euro, fără TVA. Contractăm în euro și facturăm în lei la cursul BNR din ziua facturii.

Maximum trei sponsori simultan pe episod și maximum ~10% timp publicitar — plafonul e al nostru, nu al tău.

De unde vine prețul.

Ancorarea

Pornim de la banda internațională pentru emisiuni fără istoric — 100-300 \$ pe episod — luăm capătul de sus și aplicăm **un singur** multiplicator documentat, cel video. Nu aplicăm premiumul de citire de gazdă (+50-100%), nici pe cel B2B, nici pe cel de trimestru patru (+25-40%). Acela e discountul de sezon 1, și ți-l spunem ca atare.¹⁵

Dacă preferi să plătești pe livrare

Orice pachet poate fi cumpărat, alternativ, la **35 € CPM pe livrare verificată la 30 de zile**, cu minimum 50% din prețul fix și plafon 130%. Dacă nu vrei să plătești pe impresii nedovedite, nu trebuie.

De ce merită semnat acum

Tariful crește cu 20% la fiecare prag de audiență atins, cu preaviz de 30 de zile. Partenerul fondator își blochează tariful pe sezoanele 2 și 3: **9.280 €** de creșteri evitate pe trei sezoane, dacă atingem pragurile pe care le proiectăm.

Ce nu se vinde

Controlul editorial. Alegerea invitaților. Întrebările puse. Datele membrilor — fără excepții. Numărul de membri. Și categoria pariuri, niciodată, sub nicio formă: e o excludere scrisă, permanentă.

9.280 €

de creșteri evitate pe trei sezoane, dacă blochezi tariful acum ca partener fondator.

Cum începem.

Un apel de douăzeci de minute, apoi un document. Nu ai nevoie de mai mult ca să decizi dacă ești în camera potrivită.

O1

Ne spui categoria și bugetul. Îți spunem sincer dacă te potrivești sau nu — inclusiv când răspunsul e nu.

O2

Îți trimitem propunerea, cu impresiile garantate și termenii de compensare scriși negru pe alb.

O3

Vezi episodul-pilot înainte să semnezi. Nu cumperi o promisiune.

O4

Semnăm, plătești 30%, intri în producție de la primul episod.

Elias Thiess · fondator

eliasthiess@vaultinnercircle.com

Versiunea actualizată a acestui document, cu testimonialele video:
vaultinnercircle.com/media-kit

Fiecare cifră, cu sursă și dată.

O cifră care nu poate fi scrisă cu notă completă nu intră în document. Cifrele interne sunt neauditate de un terț și disponibile ca export brut, sub acord de confidențialitate.

- I Preț de acces la masă: 2.100 lei. Preț public afișat pe pagina de eveniment, Masa nr. 3, 30 iulie 2026, Le Dôme, Strada Ion Ghica 4, București. Unsprezece locuri deschise public. Măsurat intern. Nu publicăm numărul total de locuri la masă — nu îl cunoaștem cu certitudine și nu estimăm.
- 2 Pălnia de cereri: 153 înregistrate, 52 complete (34,0%), 61% rezultat bun. Sursă: baza de date The Vault, export din 26 iulie 2026. Bază: toate cererile din formularul public, minus două înregistrări de test. Definiția „rezultat bun” = acceptat sau convertit: $(22 + 10) / 52 = 61,5\%$. Cei opt marcați „pe viitor” nu sunt incluși — o amânare nu e un rezultat.
- 3 Reach agregat Elias Thiess: ≈125.000. YouTube @eliasflexxx135 62,8K + Instagram @elias.thiess 31K (cont verificat) + TikTok @elias.thiess 30,8K = 124.600. Sursă: profilurile publice. Ipoteză declarată: e o sumă de urmăritori pe trei platforme, nu audiență unică — de aceea aplicăm factorul de deduplicare de la pagina 9. Nu avem impresii lunare, engagement rate sau demografie și nu le estimăm.
- 4 Piața de influencer marketing din România: 112 milioane EUR, 2025. ROI de referință 6–7 EUR la 1 EUR. Sursă: studiu MOCAPP x HypeAuditor, raport anual de piață 2025. Cifră de piață, nu a The Vault. Comparația cu piața de podcast e a noastră și servește la încadrarea bugetului, nu la estimarea unui rezultat.
- 5 Piața de podcast din România: ordinul a 3 milioane EUR. Sursă: Știrile Pro TV, reportaj de piață, 2025. Estimare de presă, nu măsurătoare auditată.
- 6 4,8 milioane de români consumă podcasturi; 47% ascultă cel puțin o oră pe săptămână. Sursă: ARBOmedia / rețeaua ARBOpodcast, via Pagina de Media, 2026.
- 7 73,6% acceptă momentele publicitare din podcasturi. Sursă: MediaClub.ro, analiză de piață, 2025. Cifră de categorie, nu a emisiunii noastre.
- 8 Citirea de gazdă: ≈4,4× intenție de cumpărare; peste 60% au acționat pe o recomandare auzită într-un podcast. Sursă: sinteze de industrie privind modelele de sponsorizare în podcasting. Medie de categorie, nu rezultatul nostru.
- 9 Brand lift: +10 puncte ad recall, +5 puncte brand awareness. Sursă: Spotify Brand Lift, medie pe 14 piețe. Medie de categorie, nu rezultatul nostru.
- IO 1.056 sesiuni de plată începute în 20 de zile, ~53 pe zi. Sursă: Stripe Checkout Sessions, 8–28 iunie 2026. Folosim această cifră exclusiv ca semnal de cerere. Rata de finalizare a plății din aceeași perioadă nu e o măsură de selectivitate — e abandon de checkout — și nu o prezentăm ca atare.
- II 47 de oameni în cameră. Sursă: reconciliere de roster, 27 iulie 2026, listă completă de participanți extrasă programatic din grupul privat. Publicăm exclusiv cifra agregată. Nu publicăm numărul de membri plători, lista de nume sau conținutul discuțiilor.
- 12 Impresii garantate: 6.000 pe episod, 120.000 pe sezon. Metodologia completă e la pagina 9: deduplicare 0,70 × corecție de vechime 0,90 → 78.500 audiență unică; ponderi de inventar 1,00 audio și video lung, 0,20 clip vertical; scenariu conservator, rotunjit în jos. Garanția se evaluează cumulat pe durata campaniei: supra-livrarea unui episod compensează sub-livrarea altuia.
- 13 Standard de măsurare: IAB Podcast Measurement Technical Guidelines v2.2, publicat 2 mai 2024, IAB Tech Lab. Raportare prin platformă de găzduire certificată IAB.
- 14 Niciun podcast românesc nu publică rate card sau cifre de audiență. Verificat pe rețeaua ARBOpodcast (54 de emisiuni) și pe emisiunile independente cu pagină de sponsorizare publică. Observație proprie, august 2026.
- 15 Ancorarea prețului. Bandă internațională pentru emisiuni fără istoric: 100–300 USD pe episod. Benchmark CPM pentru citire de gazdă, categoria business: ≈30 USD (Libsyn / AdvertiseCast). Multiplicatori documentați neaplicați: citire de gazdă +50–100%, mid-roll +30–50%, trimestrul patru +25–40%, exclusivitate de categorie 1,5–2×. Partenerul fondator e prețuit la 1,45× — sub banda documentată.