

Quiosque

EDIÇÃO # 71 • SETEMBRO 2017

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA A PARCEIROS VASP E SDIM



DOSSIER

NETVASP E LOJA VASP: UM MUNDO DE VANTAGENS À SUA DISPOSIÇÃO

ESPECIAL
26° CONVÍVIO
DE GUIMARÃES

DESTAQUE
PUBLICAÇÕES
CENTENÁRIAS E
REGIONAIS

A solução líder de mercado para o seu negócio !

Com o módulo VASP, integre de forma automática todos os nossos artigos e documentos (guias de remessa, guias de sobras e faturas).



HP RP9
15.6 "
39.62 cm



HP RP2
14 "
35.56 cm

Preço Continente

desde
8.20€ ~~11.59€~~
semana

Preço Madeira

desde
9.20€ ~~12.59€~~
semana



Inclui a subscrição da licença Sage Retail



editorial

SOBREVIVER AO TESTE DE STRESS

Realizou-se, recentemente, no Estoril, o 62º congresso dos distribuidores internacionais de imprensa – Distripress. Durante o congresso, foram apresentados os resultados de um estudo do setor realizado a nível mundial que concluiu que os distribuidores de imprensa estão a atravessar uma fase de sobrevivência ao teste de stress. A evolução negativa do mercado das publicações, que ocorreu ao longo dos últimos anos, tem afetado fortemente o negócio das distribuidoras em todo o mundo, tendo o número de empresas deste setor reduzido consideravelmente, quer por via de fusões/aquisições, quer devido ao encerramento da sua atividade. Infelizmente, Portugal não tem estado imune a esta tendência e os desafios para quem tenta sobreviver a este teste de stress são importantes. Para compensar a queda do

mercado, há os que advogam que só é possível sobreviver se alguém pagar mais pelo serviço de distribuição (leitores, editores ou retalhistas) ou os que optam pelo caminho da redução de custos (afetando muitas vezes a qualidade do serviço prestado e, consequentemente, as próprias vendas). As soluções para o desafio da sobrevivência não são certamente fáceis. Pessoalmente, acredito que a resposta passa pelo aproveitamento das oportunidades criadas pela digitalização. É preciso melhorar a eficiência e eficácia dos processos atuais através da introdução de novas tecnologias e, simultaneamente, desenvolver novos modelos de negócio que tirem partido dessas novas tecnologias. É esse o caminho que temos tentado percorrer nos últimos anos e de que são exemplos as várias vertentes do conceito KIOS, o

novo portal NetVASP e, mais recentemente, a loja online de produtos não editoriais (lojavasp.pt). No caso do comércio a retalho, penso que a sua sobrevivência passará pela capacidade dos lojistas desenvolverem modelos de negócio que permitam unir o mundo físico com o mundo digital. Como distribuidora, o nosso papel é o de tentar ajudar o pequeno retalho na sua transformação digital, disponibilizando soluções inovadoras que normalmente só estariam disponíveis para as grandes empresas devido aos elevados investimentos necessários.

Esse é o caminho que iremos continuar a seguir e de uma coisa estamos certos: tentar sobreviver ao teste de stress usando as mesmas fórmulas e ferramentas do passado não irá dar bons resultados.

Paulo Proença

PROPRIEDADE

VASP - Distribuidora de Publicações, S.A.
SEDE - Media Logistics Park,
Quinta do Grajal, Venda Seca,
2735-511 Agualva - Cacém
www.vasp.pt

EDIÇÃO

TMK - Soluções de TradeMarketing
www.tmk.pt

DIRETORA

Rosalina Festas

EDIÇÃO

Rita Godinho

CONTACTOS

revistaquiosque@vasp.pt
Telefone: 21 433 7066
Fax: 21 432 6009

PAGINAÇÃO E CONCEÇÃO GRÁFICA

Dupra de Dois
dupra.d2@gmail.com

IMPRESSÃO

Lisgráfica - Impressão e Artes Gráficas
www.lisgrafica.pt

Depósito Legal 197 831/03

Tiragem 8500 exemplares

ÍNDICE

- 04** breves
- 06** novidades
- 10** destaque
Publicações centenárias
e regionais
- 12** em campo
- 16** especial
26º Convívio de Guimarães
- 18** em foco
- 21** dossier
netVASP e Loja VASP:
Um mundo de vantagens
à sua disposição
- 27** clube KIOS
- 33** promoções



breves

QUIOSQUE DIGITAL

A venda de jogos para consolas, as redes sociais e o canal no Youtube são alguns dos segredos para o sucesso deste quiosque.



Em março de 2011, Tiago Martins embarcou numa nova aventura profissional ao abrir o Quiosque dos Jogos, em Benfica.

“Estava desempregado e optei por abrir o meu próprio negócio. Por gostar de ler, achei que seria uma experiência interessante”, revelou o empresário brasileiro.

Além das publicações, Tiago Martins aposta na compra e venda de jogos para consolas, dando “a opção aos clientes de voltarem a vender o jogo comprado com uma desvalorização muito baixa, caso nos tragam o artigo até duas semanas depois”.

De modo a aproximar-se dos clientes, o agente

recorre diariamente às redes sociais para partilhar novidades. “Atualmente, acaba por ser muito mais fácil divulgar o negócio nas redes sociais, não só para manter o contacto, como para alcançar mais clientes”, assegurou.

Comunicador nato, o agente tem, ainda, um canal no Youtube, intitulado “Viver em Portugal”, com mais de 30 mil seguidores. Quando questionado sobre os segredos para tanto sucesso, Tiago Martins não hesitou: “A simpatia e atenção que dou aos seguidores. Tentar ser sempre honesto nos conteúdos e ir ao encontro daquilo que as pessoas querem saber”. •

CANTINHO GOURMET

Na Tal e Qual os clientes encontram inúmeros serviços e artigos, bem como um cantinho gourmet.



Movida “pelo gosto e pela curiosidade” sobre a área das publicações, Sónia Martins abriu a Papelaria Tal e Qual, a 8 de novembro de 2014, e o balanço, até ao momento, não podia ser mais positivo.

Neste ponto de venda, os clientes encontram “serviços de impressão e digitalização, serviços de pagamento e de carregamento de telemóveis, artigos para crianças, malas e acessórios, entre outros”, começou por revelar a em-

presária, de 40 anos, acrescentando: “Ainda temos o cantinho gourmet, onde se pode encontrar chás, bagas e sementes, incensos, velas e várias peças de decoração”.

Para aumentar as suas vendas e promover a vasta gama de produtos que disponibiliza, Sónia Martins “aposta regularmente em fazer publicidade na página de facebook”, pois considera que esta é uma ferramenta essencial para “manter um contato mais direto com o cliente”. •

breves

ESPAÇO LÚDICO

Quando as novas tecnologias se aliam a bons produtos, o resultado só podia ser este.

A Folhas Lúdicas abriu as suas portas a 22 de novembro de 2016, na Ramada, e tem primado por um “atendimento cuidado” e produtos diferenciadores, desde então.

Florbela Carvalho é a dona do ponto de venda e não podia estar mais satisfeita com a aposta que fez, não só para viver “uma nova etapa” na sua vida, como também para alcançar a sua “realização pessoal e profissional”.

“Fotocópias, encadernações, tabaco e brindes de todo o género, incluindo brinquedos

para crianças” são algumas das apostas da empresária, que não se cansa de dinamizar a sua loja nas redes sociais, por considerar que esta é uma ferramenta “muito importante” para “ter cada vez mais clientes satisfeitos”.

Para além da aposta nas novas tecnologias, Florbela preocupa-se, ainda, em “ter sempre os produtos que o cliente pretende”, para aumentar a sua faturação e “ter um poder de compra superior para recheiar a minha papelaria com mais artigos giros e de boa qualidade”. •



novidades



BARBIE DREAMTOPIA

A Barbie apresenta a sua nova revista que vai levar todas as meninas numa viagem de sonho ao mundo de Dreamtopia!

Nesta revista oficial, as crianças vão ficar a conhecer quatro novos reinos mágicos e todos os seus habitantes. Mas como uma surpresa nunca vem só, a revista oficial da Barbie oferece ainda dois pósteres, dois pendurantes de porta e muitos autocollantes!

DATA DE LANÇAMENTO: 24 agosto 2017

SEGMENTO: Infantil / Juvenil

PERIODICIDADE: One Shot

PÚBLICO ALVO: Infantil / Juvenil

PVP: 4,99€

EXPOSIÇÃO: Junto a revistas infantis / juvenis



CARTOON NETWORK

A Revista Oficial Cartoon Network oferece aos seus leitores tudo o que desejam saber sobre as suas séries favoritas, mantendo sempre um tom divertido, uma grande variedade de conteúdos, e fazendo-se sempre acompanhar de um brinde de oferta.

DATA DE

LANÇAMENTO: 16 agosto 2017

SEGMENTO: Infantil/Juvenil

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil

PVP: 4,90€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.



NATIONAL GEOGRAPHIC JÚNIOR

Revista com o selo de qualidade National Geographic com informação sobre vida animal e muitas curiosidades do interesse dos mais jovens.

DATA DE

LANÇAMENTO: 30 agosto 2017

SEGMENTO: Infantil/Juvenil

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil

PVP: 2,90€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.



LEGO CITY

Lego City, uma das variantes mais emblemáticas da série de revistas com a marca Lego, "conta histórias do dia a dia de qualquer cidade do mundo, com recurso a uma linguagem infantil". Além dos comics dirigidos ao target dos 5 aos 12 anos, incluirá um brinde de capa com um brinquedo original da Lego distribuído com a revista.

DATA DE

LANÇAMENTO: 1 setembro 2017

SEGMENTO: Infantil/Juvenil

PERIODICIDADE: Semestral

PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil

PVP: 4,50€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.



LEGO NEXO KNIGHTS

Trata-se de uma revista de banda desenhada dedicada ao segmento infanto/juvenil e baseada na linha Lego Nexo Knights.

Agora com distribuição VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 11 agosto 2017

SEGMENTO: Infantil/Juvenil

PERIODICIDADE: Bimestral

PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil

PVP: 3,99€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.



LEGO NINJAGO

Revista bimestral da TailorMade Media, com 36 páginas com atividades, informações sobre a série Lego Ninjago, banda desenhada e uma figura Lego exclusiva.

Agora com distribuição VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 15 setembro 2017

SEGMENTO: Infantil/Juvenil

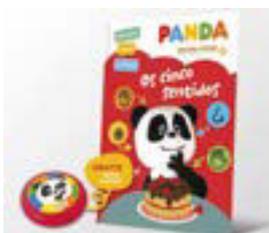
PERIODICIDADE: Bimestral

PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil

PVP: 3,99€

(esta edição 8 tem PVP especial de 4,50€)

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.



PANDA REVISTA

A revista do Panda este mês é dedicada aos 5 sentidos e está repleta de jogos que vão ensinar aos mais novos tudo sobre estes cinco poderes do nosso corpo!

Agora com distribuição VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 24 agosto 2017

SEGMENTO: Infantil/Juvenil

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil

PVP: 3,99€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.

novidades



SOY LUNA

A revista oficial da série do Disney Channel, onde a estrela é Luna, uma jovem patinadora que adora cantar e dançar. A edição inclui entrevistas com os protagonistas, artigos exclusivos, atividades, testes, conselhos de moda e ainda mais surpresas. Inclui também um brinde Soy Luna.

DATA DE LANÇAMENTO: 19 agosto 2017
SEGMENTO: Infantil/Juvenil
PERIODICIDADE: Mensal
PÚBLICO ALVO: Infantil/Juvenil
PVP: 4,90€
EXPOSIÇÃO: Junto às revistas Infantis/Juvenis.



QUERO SABER

A revista que desperta a sua mente para assuntos tão essenciais como os avanços da tecnologia, a importância do ambiente, os segredos do corpo humano, a história da humanidade, os mistérios do espaço e muitos, muitos outros.

DATA DE LANÇAMENTO: 30 agosto 2017
SEGMENTO: Ciência
PERIODICIDADE: Mensal
PÚBLICO ALVO: Todos
PVP: 3,20€
EXPOSIÇÃO: Junto às revistas de ciência.



SIMPLESMENTE SOPAS DE LETAS; PALAVRAS CRUZADAS E CRUZADEX

Simplemente é uma nova marca do editor Okupamente, que pretende apostar num grafismo mais jovem, com mais passatempos e com um PVP muito apelativo.

DATA DE LANÇAMENTO: 3 agosto 2017
SEGMENTO: Passatempos
PERIODICIDADE: Bimestral
PÚBLICO ALVO: Adulto
PVP: 1,60€
EXPOSIÇÃO: Junto a revistas de passatempos.



PATINHAS DONALD MICKEY

As míticas aventuras de Patinhas, Donald e Mickey estão de volta em lançamentos semanais.

DATA DE LANÇAMENTO: 22 agosto 2017
SEGMENTO: Banda desenhada
PERIODICIDADE: Semanal
PÚBLICO ALVO: Todos
PVP: 1,90€
EXPOSIÇÃO: Junto às revistas de BD.



PEDRO JORGE MAGAZINE

Publicação recheada de receitas boas, fáceis e baratas para adultos mas que qualquer criança consegue fazer! Enquanto os pais preparam as iguarias sugeridas pelo mini chef Pedro Jorge, os filhos vão dando uma mãozinha e divertindo-se com os inúmeros passatempos e jogos que também fazem parte de cada edição.

DATA DE LANÇAMENTO: 11 agosto 2017
SEGMENTO: Culinária
PERIODICIDADE: Trimestral
PÚBLICO ALVO: Adulto
PVP: 2,50€
EXPOSIÇÃO: Junto às revistas de culinária.



LOVE COZINHA

Nova revista de culinária, com edição do Grupo V, com pratos fáceis, originais e deliciosos.

DATA DE LANÇAMENTO: 10 agosto 2017
SEGMENTO: Culinária
PERIODICIDADE: Trimestral
PÚBLICO ALVO: Adulto
PVP: 1,95€
EXPOSIÇÃO: Junto às revistas de culinária.



O MEU PAPA

Revista de atualidade sobre o Papa Francisco onde são publicadas reportagens, histórias, curiosidades e muitas imagens exclusivas, permitindo assim acompanhar de perto a atividade do Santo Padre.

DATA DE LANÇAMENTO: 19 agosto 2017
SEGMENTO: Religião
PERIODICIDADE: Mensal
PÚBLICO ALVO: Adulto
PVP: 1,90€
EXPOSIÇÃO: Junto das revistas generalistas.

novidades



URBANA ESPECIAL - LISBOA IN

Totalmente em inglês, esta edição é dedicada à cidade de Lisboa. Tudo o que a cidade tem de melhor numa edição cheia de cor e fotografia: sugestões de espaços para dormir, comer e visitar, com reportagens fotográficas de Hotéis de Charme, Restaurantes e Bares, Lojas. Inclui ainda roteiros de 4 dos bairros mais emblemáticos de Lisboa: Baixa Chiado, Alfama, Mouraria e Alcântara/Belém.

DATA DE LANÇAMENTO: 5 agosto 2017

SEGMENTO: Turismo

PERIODICIDADE: Aperiódica

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 3,95€

EXPOSIÇÃO: Junto a revistas de turismo



URBANA

Com periodicidade mensal, esta publicação contém: Reportagens fotográficas de apartamentos nacionais e internacionais.

Agora com distribuição
VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 18 agosto 2017

SEGMENTO: Decoração

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 3,95€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas de decoração



O MUNDO DA FOTOGRAFIA

A revista trata dos pormenores de forma fácil e com níveis de leitura variados tudo para o transformar no melhor fotógrafo do mundo. Não deixe de captar aquele momento único.

DATA DE

LANÇAMENTO: 30 agosto 2017

SEGMENTO: Fotografia

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 4,99€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas técnicas / lazer



LUX

Revista semanal.

Agora com distribuição
VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 17 agosto 2017

SEGMENTO: Feminino

PERIODICIDADE: Semanal

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 1,50€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas femininas.



LUX WOMAN

Revista mensal Lifestyle e informação para mulheres com atitude.

Agora com distribuição
VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 17 agosto 2017

SEGMENTO: Lifestyle

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 2,50€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas femininas/lifestyle.



MEN'S HEALTH

A Men's Health é uma revista que aborda temas como saúde, desporto, alimentação, moda, cuidado pessoal, relacionamentos, entre muitos outros temas que interessam ao homem moderno em geral.

Agora com distribuição
VASP

DATA DE

LANÇAMENTO: 29 agosto 2017

SEGMENTO: Lifestyle

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 3,50€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas masculinas.



TOP GEAR

A revista de carros emblemática e reconhecida em todo o mundo, baseada no programa de televisão da BBC com o mesmo nome.

DATA DE

LANÇAMENTO: 30 agosto 2017

SEGMENTO: Automóvel

PERIODICIDADE: Mensal

PÚBLICO ALVO: Adulto

PVP: 3,50€

EXPOSIÇÃO: Junto às revistas de automóveis.

destaque

PUBLICAÇÕES CENTENÁRIAS BRILHAM ALÉM-FRONTEIRAS

A Associação Portuguesa de Imprensa levou a diversidade e o pluralismo das publicações centenárias nacionais até Bruxelas.

A **Associação Portuguesa de Imprensa (API)** tem feito um ótimo trabalho a destacar os títulos nacionais além-fronteiras. A exposição que realizou sobre as 31 publicações Centenárias Portuguesas, nos dias 12 e 13 de julho, no Parlamento Europeu, em Bruxelas, comprovou isso mesmo e evidenciou a diversidade e o pluralismo das nossas revistas e jornais.

Esta iniciativa, que esteve inserida no âmbito da API apresentar uma candidatura à UNESCO, para reconhecimento da imprensa centenária portuguesa como Património Cultural Imaterial da Humanidade, funcionou também como “o corolário da celebração dos 50 anos da Associação e de um movimento de jornais que quis ter um papel de afirmação social e cultural nessa altura, entre 2008 e 2010”.

A VASP fez questão de comparecer na cerimónia inaugural da exposição, onde também estiveram presentes eurodeputados de diversos partidos, representantes dos 31 títulos centenários, dirigentes e funcionários da API e dirigentes da Associação de Imprensa de Inspiração Cristã (AIIC).

Em entrevista à revista Quiosque, o presidente da API mostrou-se muito satisfeito com os resultados alcançados

por este “evento muito importante. Nunca tal temática tinha sido tratada no Parlamento Europeu, até porque nenhum outro Estado Membro da União Europeia poderia ter reunido tão importante representativo acervo. A presença de Eurodeputados de todos os grupos e partidos demonstra também a transversalidade política e institucional da exposição e do tema que expõe”.

João Palmeiro considera que “o encerramento de um jornal centenário é uma perda para a Humanidade”, pois “um jornal, seja em papel ou em suporte digital é muito mais do que um conjunto de notícias ou de opiniões, é sempre e antes de mais um fluir de vistas e de percepções sobre o mundo que nos rodeia, seja ele o da nossa rua, seja o do universo, com os sublinhados e relevos da cultura, da língua e dos interesses coletivos de cada comunidade”.

Quando questionado sobre qual o fator distintivo entre as publicações nacionais e as internacionais, o presidente da API foi perentório: “As publicações portuguesas, pela dimensão da nossa língua, perceberam sempre que o quando, o como, o onde, o que ou o quem, não se esgotam nas fronteiras físicas do território, mas projetam-se globalmente, acabando por chegar a todos os pontos do globo onde há portugueses”.



DESAFIOS DOS MEDIA PORTUGUESES

Além do destaque que tem dado às publicações nacionais e regionais, a API tem desempenhado também um papel preponderante no desenvolvimento de soluções para ajudar os seus mais de 200 associados a ultrapassar os problemas que atingem o setor das publicações.

A propagação da era digital tem sido apontada como um dos principais desafios atuais para o mundo da imprensa em papel, no entanto, João Palmeiro acredita que “o mundo digital não vai substituir o papel. Vai sim complementá-lo e permitir uma visão diferente e mais completa dos acontecimentos, o que nos remete para a importância dos dados, da gestão das bases de dados, da sua valorização e do respeito escrupuloso pelo cumprimento de todas as regras de proteção pessoal de bases de dados”.

Quanto ao futuro das redações em Portugal, o presidente da API espera “que contem com um equilíbrio de colaboradores jovens e mais experientes, capazes de dominar as técnicas dos diferentes discursos áudio, vídeo e escrito, mas sobretudo sem medo de inovar e com condições de trabalho e tempo que lhes permita manter o rigor da informação”.

DICAS PARA OS PONTOS DE VENDA

João Palmeiro aproveitou, ainda, esta oportunidade para deixar algumas dicas aos pontos de venda da VASP: “Mudar de «mind set», acreditando que o seu papel passa por vender mais jornais, vender mais informação (em todos os formatos). É importante que utilizem propostas e soluções inovadoras e não fiquem à espera apenas que os compradores decidam comprar. É um esforço que temos todos de fazer, começando na Associação, que vai dar o exemplo no seu próximo congresso, em Aveiro, em novembro, propondo discutir o futuro digital sem esquecer que é preciso também ganhar com o papel”. •

AS 31 PUBLICAÇÕES CENTENÁRIAS PORTUGUESES QUE ESTIVERAM EM DESTAQUE:

Açoriano Oriental – S. Miguel, Ponta Delgada
Aurora do Lima - Viana do Castelo
Diário de Notícias – Lisboa *
Diário dos Açores - S. Miguel, Ponta Delgada
Mensageiro do Coração de Jesus - Braga
Diário de Notícias da Madeira - Madeira, Funchal
O Penafidense - Porto, Penafiel
Soberania do Povo - Aveiro, Águeda
A Voz do Operário - Lisboa
Jornal de Notícias – Porto *
Jornal de Santo Thyrso - Porto, Santo Tirso
Jornal de Estarreja - Aveiro, Estarreja
O Comércio de Guimarães - Braga, Guimarães
Maria da Fonte - Braga, Póvoa do Lanhoso
Correio do Ribatejo - Santarém *
Correio da Faria - Aveiro, Santa Maria da Feira
Jornal de Abrantes - Santarém, Abrantes
A Comarca de Arganil - Coimbra, Arganil
O Concelho de Estarreja - Aveiro, Estarreja
Boletim Salesiano - Lisboa
A Guarda - Guarda
Folha de Tondela - Viseu, Tondela
Cardeal Saraiva - Viana do Castelo, Ponte de Lima
Notícias da Covilhã - Castelo Branco, Covilhã
A Ordem - Porto
João Semana - Aveiro, Ovar
Notícias de Gouveia - Guarda, Gouveia
Folha de Domingo - Faro
A crença - S. Miguel, Vila Franca do Campo
O amigo do Povo - Coimbra
O Despertar - Coimbra

* publicações distribuídas pela VASP.

PUBLICAÇÕES REGIONAIS DISTRIBUÍDAS PELA VASP

Correio do Minho
A Voz de Trás-os-Montes
Diário as Beiras
O Algarve - Crédito ed Oferta
Gazeta das Caldas
Região de Leiria
Jornal de Leiria
Jornal Barlavento
Jornal do Fundão
O Ribatejo
Jornal Olhanense
Campeão das Províncias
Jornal do Centro
As Beiras - Crédito ed Oferta
Diário do Alentejo

Alto Minho
O Gaiense
O Mirante-Lezíria e Médio Tejo
O Mirante-Vale do Tejo
Diário do Minho
Diário de Viseu
Diário de Coimbra
Diário de Aveiro
Jornal de Paiva
Diário de Leiria
Jornal da Bairrada
Reconquista
Diário do Sul
Reg Leiria - Crédito Ed Oferta
Correio do Ribatejo

A Voz Trás-os-Montes-Crédito
O Norte
Raízes
O Minho Desportivo
Diário da Região
Diário da Região – Revista
Guia Percursos Pedestres e BTT
D Notícias Funchal
In Madeira
Essential_Madeira
abc Diário - ed.OFERTA
JM
JM_Ed. Oferta_Entregas_Bloco

em campo

O IMPACTO DA OPINIÃO

A Fundação Francisco Manuel dos Santos continua a apostar na divulgação da revista XXI Ter Opinião.

A promoção da revista anual XXI Ter Opinião continua a ser uma das principais apostas da Fundação Francisco Manuel dos Santos (FFMS).

No passado mês de junho, a FFMS aliou-se, uma vez mais, à VASP TMK para promover a 8ª edição da publicação, que destaca o tema da Igualdade e procura dar respostas, essencialmente, a três perguntas: A igualdade é possível? A igualdade é desejável? Onde nos trouxe a luta pela igualdade?

340 pontos de venda da rede tradicional, 30 lojas da Fnac e 40 lojas da Galp aceitaram realizar ações em simultâneo para promover a revista de forma massiva.

Os resultados não podiam ter sido mais positivos. De 8 de junho a 9 de julho, ninguém ficou indiferente às ações de montras, parasitas, stoppers, expositores de destaque e de balcão, realizadas de norte a sul do país. •



EXPRESSO LANÇA "1001 NOITES"

O jornal Expresso lançou uma coleção gratuita e promoveu-a de forma massiva na rede tradicional.

De 22 de julho a 2 de setembro, o Expresso lançou sete volumes gratuitos da coleção "O livro das 1001 Noites", uma compilação das mais famosas histórias populares árabes.

A Impresa não olhou a meios para promover esta iniciativa e solicitou a ajuda da VASP TMK para colocar 1000 expositores do Expresso, alusivos a esta campanha, em pontos de venda da rede tradicional, que foram escolhidos de forma estratégica.

Poucos dias antes do início da ação, o Expresso aproveitou, ainda, para aguçar a curiosidade dos seus leitores,

publicando a seguinte informação no seu site: "Para enriquecer este clássico da literatura mundial o Expresso convidou sete prefaciadores – Miguel Sousa Tavares, Rodrigo Guedes de Carvalho, Clara Ferreira Alves, Valter Hugo Mãe, Alice Vieira, José Luís Peixoto e Mia Couto – e sete ilustradores – Kruella, Lord Mantraste, Pedro Proença, Cláudia Guerreiro, Gonçalo Viana, Fatimorri e Hugo Makarov".

No final da ação, o balanço foi positivo. A marca Expresso saiu reforçada e a iniciativa teve a visibilidade desejada. •



PUBLICAÇÕES NAS PRAIAS

As bikes verão, que são já uma tradição nas praias portuguesas, voltaram a sair à rua.



No verão torna-se imperativo arranjar formas alternativas de levarmos as publicações até aos locais onde os leitores se encontram. Cientes disso mesmo, a VASP TMK uniu-se, uma vez mais, à Presseloja e aos seus editores para realizar esta ação, que é já uma presença assídua e imprescindível para os veraneantes que frequentam as principais praias da costa portuguesa.

Ano após ano, esta ação tem sido acolhida de forma entusiasta pelos pontos de venda das zonas litorais, que veem aqui uma ótima oportunidade para aumentarem o contato com os clientes e potenciarem as suas vendas. Este ano não foi exceção.

Inicialmente estava previsto que a campanha se realizasse de 14 de julho a 31 de agosto. No entanto, e como já vem sendo habitual nos últimos anos, a receptividade da ação foi tão boa que a maioria dos agentes optou por prolongar a iniciativa até meados de setembro.

Na próxima edição, envie-nos a sua candidatura. Pode ser que seja um dos pontos de venda escolhidos para ver as suas publicações a circularem sobre rodas e as suas vendas a aumentar. •

A ARTE DE OCUPAR MENTES

A PUZ continua a acreditar na importância de inovar e realizar diversas iniciativas promocionais em simultâneo.



A PUZ encontrou o seu lugar no mercado, desde que surgiu em 2011, e não para de apostar em ações para promover os seus títulos e aumentar as suas vendas.

A editora voltou a contar, uma vez mais, com a ajuda da TMK para realizar algumas ações em, simultâneo, em 360 pontos de venda.

Ciente da importância que os meios digitais têm, atualmente, para captar a atenção dos clientes, a PUZ iniciou o verão com mais uma ação no KIOS tv, para promover a sua publicação Rikudo, e a aceitação não

podia ter sido melhor.

Mas não ficou por aqui. De 31 de julho a 21 de agosto, realizou mais três ações na rede tradicional. A revista Gama Q Sopa de Letras, bem como as restantes publicações do editor estiveram, assim, em destaque nos parasitas, nos stoppers e nos stand-ups colocados estrategicamente, de norte a sul do país.

Por último, e para dar maior destaque às suas publicações fora dos pontos de venda, o editor optou, ainda, por participar na ação das Bikes de verão 2017. •

em campo

COFINA EM FOCO

A Cofina aproveitou o verão para continuar a apostar tudo na promoção das suas publicações.



A Sábado, a Tv Guia, a Máxima, o Correio da Manhã e o Record estiveram em destaque, durante os últimos meses, com as inúmeras ações que a Cofina realizou em parceria com a VASP TMK.

De 1 de julho a 31 de agosto, a Sábado, a Tv Guia e a Máxima foram o alvo de todas as atenções em 60 lojas da Galp, espalhadas por todo o país. As capas atrativas, com temas atuais captaram, ainda mais, a atenção dos clientes por estarem destacadas nos lineares ou em expositores de chão.

De 12 de julho a 2 de agosto, o Correio da Manhã realizou uma nova ação de stoppers, em 50 pontos de venda da rede tradicional, para promover a sua iniciativa "Passatempos de verão", que incluía a entrega gratuita de 20 livros de passatempos.

De 7 a 28 de agosto foi a vez do Record destacar o seu "Guia Record 2017/18", numa ação de stoppers, que se realizou em 50 pontos de venda da rede tradicional, de norte a sul de Portugal. •

EDIGRAMA APOSTA EM AÇÕES

A Edigrama aproveitou os meses mais quentes para promover as suas publicações em Portugal.

O verão é sinónimo de lazer e de férias, algo que justifica a quebra dos hábitos e a fuga à rotina diária. Não havia, por isso, melhor altura para a Edigrama apostar em iniciativas para promover as suas publicações.

Durante os meses de julho e de agosto, o editor recorreu à ajuda da VASP TMK para realizar três ações em 150 pontos de venda da rede tradicional.

Enquanto os stoppers verticais se destacaram nos lineares, os spots dinâmicos, que passaram nos KIOS tv e nos parasitas digitais, chamaram a atenção dos clientes que entraram nas lojas que participaram nas ações.

Recorde-se que a Edigrama é um editor espanhol de revistas de passatempos e de jogos literários online, com as sopas de letras, sudokus e muito mais. •



AUMENTE OS SEUS
LUCROS
COM O



KIOS tv!

RENTABILIZE O SEU INVESTIMENTO,
PUBLICITANDO O SEU NEGÓCIO
E/OU VENDENDO O ESPAÇO
PUBLICITÁRIO™ AOS
COMERCIANTES LOCAIS!

**PREÇO
PROMOCIONAL**

PACK TOTAL

EQUIPAMENTO+SOFTWARE

~~9,45€*~~

8,85€*

156 SEMANAS

PACK BASE

SOFTWARE

~~5,45€*~~

4,95€*

52 SEMANAS

CARACTERÍSTICAS:

- Passagem de capas das publicações diárias, semanais e mensais;
- Atualização de notícias a cada 5 min;
- Meteorologia com previsão dos próximos 4 dias;
- Conteúdos publicitários;
- Ecrã de 32 pol. (pack total).

kiostv@vasp.pt | 214 337 082
agentes.kios.pt/tv

* Aos valores acima mencionados acresce o IVA à taxa legal em vigor.

** Dois spots publicitários por mês.

especial

26°. CONVÍVIO DE GUIMARÃES

Os pontos de venda de Guimarães voltaram a reunir-se.

Pelo 26º ano consecutivo, os quiosques e tabacarias de Guimarães reuniram-se, uma vez mais, para um agradável convívio, onde trocaram ideias e partilharam experiências.

O Campo de Tiro de Pevidem foi o local escolhido para este reencontro, que se realizou no passado dia 21 de maio e contou com a presença de 21 agentes da VASP.

“É sempre um dia agradável, onde

há jogos de cartas, seguido de uma distribuição de pequenas lembranças e terminando com o típico caldo verde e bifanas”, começaram por revelar as organizadoras do evento, Cristina Freitas, Graciete Sá Costa, Marlene Almeida.

Sempre atentas a todas as inovações tecnológicas, as empresárias prometeram, ainda, apostar nas redes sociais para facilitar a comunicação entre todos os pontos de venda

e fortalecer os laços que os unem. “Para que a comunicação seja mais célere entre nós, está pensado criar um grupo fechado nas redes sociais”, confessaram.

No final do dia, o balanço não podia ser mais positivo e os agradecimentos não tardaram a surgir: “Agradecemos aos patrocinadores Tobé, VASP, Distrinews, J.N. e Gonçalves e Fernando Euronovidades, pela colaboração”. •

Graciete Costa, Marlene Almeida e Cristina Freitas





em foco

DINAMISMO E FOCO NOS RESULTADOS

Nenhum cliente fica indiferente à simpatia, ao dinamismo e à multiplicidade de produtos que se encontra no Praças Bar.

Idália Lourinho e o seu marido, Fernando Lourenço, são os donos do Praças Bar, um ponto de venda, que abriu em agosto de 2013, e que tem feito a diferença na vida de quem vive em Reguengos de Monsaraz, no Alentejo, pela diversidade de produtos que oferece e pelas iniciativas que desenvolve.

Apesar de terem iniciado o negócio numa altura em que o país atravessava uma fase menos positiva e de terem sido aconselhados a não investir nesta área, o casal de empresários não hesitou e arriscou.

“Abrimos este negócio em tempos difíceis. Apostámos numa área em que todos diziam que não ia dar certo. Até os nossos fornecedores nos alertaram para que tivéssemos cuidado, mas mesmo assim avançámos. Inicialmente, começámos com duas pessoas e uma semana depois já tínhamos cinco funcionários, mais os familiares que nos ajudavam, tudo fruto das nossas iniciativas musicais, culturais e até artísticas e fruto também do dinamismo de toda a nossa equipa”, lembrou Idália Lourinho.

“Para além das publicações, servimos bifanas, em caixas de cartão, formando menus, ao exemplo do que outras grandes marcas já fazem. Temos também hambúrgueres, tostas, omeletes, bitoques e alguns petiscos sazonais, como os caracóis. Disponibilizamos, ainda, chás, café, bebidas brancas e cerveja. Estamos, inclusivamente, a inovar

na área, pois investimos numa máquina de tirar cerveja (Imperial) automática, chamada Bottons Up Beer, que foi a primeira a chegar ao nosso país. Temos, ainda, o nosso próprio gelado o “candy”, granizados, batidos, crepes e Waffles, entre outros produtos, para miúdos e grávidos”, prosseguiu a empresária.

Uma das chaves para o sucesso desta loja passa, sem dúvida, pela multiplicidade de produtos e serviços que disponibiliza aos seus clientes. No entanto, e tal como Idália Lourinho sublinha, há muitas mais a apontar: “Temos um horário alargado, abrimos sempre às 7h da manhã e nunca fechamos antes da meia-noite. Apostamos na inovação, tanto dos produtos como na forma de apresentação dos mesmos, e publicamos regularmente as nossas iniciativas na página de facebook, porque acreditamos que esta é uma forma de comunicação para chegarmos a todo o tipo de cliente, desde o mais jovem ao mais velho.”

Sempre receptivos a novidades e cientes de quais as estratégias que devem seguir para continuar a ser bem sucedidos no caminho que traçaram, Idália Lourinho promete “continuar a apostar na formação e na simpatia do pessoal, na variedade de produtos e na divulgação constante, não só do ponto de venda como dos produtos que oferecemos, pois só assim conseguiremos atrair e aumentar o número de clientes”. •



UM QUIOSQUE COM DIVERSOS DONS

A missão do Quiosque Dom Carlos é proporcionar bons momentos aos clientes, disponibilizando produtos diversificados e um atendimento personalizado.

Localizado, no centro da cidade de Marco de Canaveses, num local de muita passagem. Rodeado por bastantes serviços, como é o caso do Tribunal, da Câmara Municipal, da Segurança Social, e de quatro agências bancárias, entre outros, o Quiosque Tabacaria Dom Carlos abriu as suas portas no passado dia 18 de março.

“O feedback dos nossos clientes não poderia ser mais gratificante. Tem sido notória a satisfação com o nosso espaço e diariamente elogiam a nossa simpatia, dedicação e organização”, referiram os donos do ponto de venda, Carlos Teixeira, de 35 anos, e Nuno Ribeiro, de 39 anos.

Este estabelecimento “marcado pela história, e pela anterior existência do café emblemático da cidade no mesmo local, denominado ‘Dom Carlos’”, está aberto todos os dias das 8h00 às 19h30.

Trata-se de um negócio que prima pela diferença, pois, para além de ser o único quiosque de rua da cidade, oferece “uma panóplia de produtos e serviços aos clientes, o que traz ao consumidor a vantagem de encontrar, num só local, um leque vasto de artigos, bem organizados por categoria”.

“Dedicamo-nos ao comércio a retalho de tabaco, jornais, revistas, artigos de papelaria e tabacaria. Disponibilizamos serviços para o pagamento de faturas e carregamentos de telemóveis e temos, ainda, um espaço dedicado a cafetaria”, prosseguiram os jovens empresários.

Neste ponto de venda, nada é deixado ao acaso. “É nossa pretensão tornarmo-nos uma empresa de referência no setor, com a criação de um novo conceito, agregando elegância, estilo e sofisticação a todos os serviços e produtos”, asseguraram Carlos e Nuno, relembando que as obras foram concebidas para “criar um ambiente que resulta de uma combinação perfeita de mobiliário e luzes”.

Para além da imagem cuidada e de uma decoração adequada, os agentes apostam desde o primeiro segundo numa forte comunicação: “Criámos a página de Facebook, que é dinamizada diariamente, e oferecemos brindes a clientes, nas alturas festivas”.

Carlos Teixeira e Nuno Ribeiro sabem bem qual o caminho a seguir para que o negócio continue a correr de feição: “antecipar oportunidades a longo prazo, inovando nos processos e produtos, numa perspetiva de antecipação das necessidades do cliente. Manter sempre os laços de relacionamento e parceria a todos os níveis dos stakeholders, de uma forma completamente transparente. Maximizar a cadeia de valor da empresa, de modo a garantir uma estrutura económico-financeira forte, baseada num correto dimensionamento dos recursos e eficácia dos processos visando o crescimento do ponto de venda”. •



emfoco

MADEIRA

UMA TABACARIA ATENTA AOS CLIENTES

A Tabacaria Sousa tem vingado no mercado por ir ao encontro das necessidades dos dois públicos-alvo, o madeirense e os muitos turistas que por lá passeiam à beira-mar.



A Tabacaria Sousa, em plena Avenida do Mar, uma das principais artérias da cidade do Funchal, abriu em maio deste ano, como consequência do crescimento que a empresa vem sentindo, sendo que já detém duas outras lojas, no Camacha Shopping e no La Vie Funchal. “Naturalmente, como todos, passámos por uma fase mais difícil, mas depois, a partir do final do ano passado, começámos a sentir uma retoma da economia e decidimos abrir esta loja para comemorar os 30 anos da empresa”, começa por explicar João Paulo Fernandes, gerente da tabacaria.

Este espaço possui um conceito diferente e mais inovador que tem conquistado o público local e de fora. “É um espaço bonito, atrativo, com produtos diferenciados, uma tabacaria vintage, à moda antiga, mas com produtos e artigos modernos que vão ao encontro do público-alvo desta zona, que é o turista e os madeirenses que utilizam os transportes públicos”, refere. Este espaço situa-se precisamente numa zona onde existem muitas paragens de autocarro, sinónimo de muito movimento diário.

Segundo João Paulo Fernandes, são muitos os turistas que passam pela tabacaria ao longo do dia, por isso apostou nos produtos regionais, tendo à venda, por exemplo, Vinho Madeira, licores, ‘gifts’ próprios da Região, bolo de mel, entre outros. “A ideia é proporcionar aos nossos clientes o melhor produto possível, criar uma loja que seja atrativa e que possa disponibilizar aos nossos clientes tudo o que há de melhor”, salienta.

Em termos de preferências, o cliente da Madeira procura mais os serviços, como o carregamento dos passes, os bilhetes, as pequenas guloseimas e o tabaco. Já em relação aos turistas, procuram desde tabaco (que é mais barato por cá) a jornais e produtos regionais. “Temos pinchas, licores, Vinho Madeira (nas suas diferentes variantes), produtos novos no mercado como doces e compotas, ou seja, produtos que estão ainda em ascensão no mercado regional ao nível do ‘gift’ e que estamos a apostar muito, porque o mercado do turista é bastante forte por aqui”, confessa.

Segundo João Paulo Fernandes, a ideia é continuar a inovar e já há alguns planos para o futuro. “Nós gostaríamos muito de ter aqui uma variedade maior de tabaco, em termos de charutos havanos, por exemplo”, avança.

Embora a abertura deste espaço seja recente, faz um balanço positivo destes primeiros meses. “Foi uma aposta muito forte da nossa empresa porque em toda a extensão da Avenida do Mar - e ela não é pequena - não existe nenhuma tabacaria nem nenhum negócio do género”, salienta. •

dossier

NETVASP E LOJA VASP: UM MUNDO DE VANTAGENS À SUA DISPOSIÇÃO

O NETVASP E A LOJA VASP ESTÃO CONSTANTEMENTE A SER MELHORADOS PARA SE ADAPTAREM, CADA VEZ MAIS, ÀS NECESSIDADES DE TODOS OS PONTOS DE VENDA. DESCUBRA AS ÚLTIMAS NOVIDADES QUE PODE ENCONTRAR EM CADA UM DESTES PORTAIS.

dossier

As plataformas digitais estão a ganhar cada vez mais relevância na sociedade atual. Por isso mesmo, e de modo a reforçar a sua presença no mercado e responder às necessidades dos seus pontos de venda, a VASP tem apostado no desenvolvimento, melhoria e lançamento de diversos sites, nos últimos meses.

O netVASP e a Loja VASP são dois exemplos disso. Com a ajuda destes portais, os agentes podem efetuar todas as suas tarefas diárias e comprar os produtos de que necessitam, como e quando preferirem. Só necessitam de ter um computador, um tablet ou um smartphone por perto.

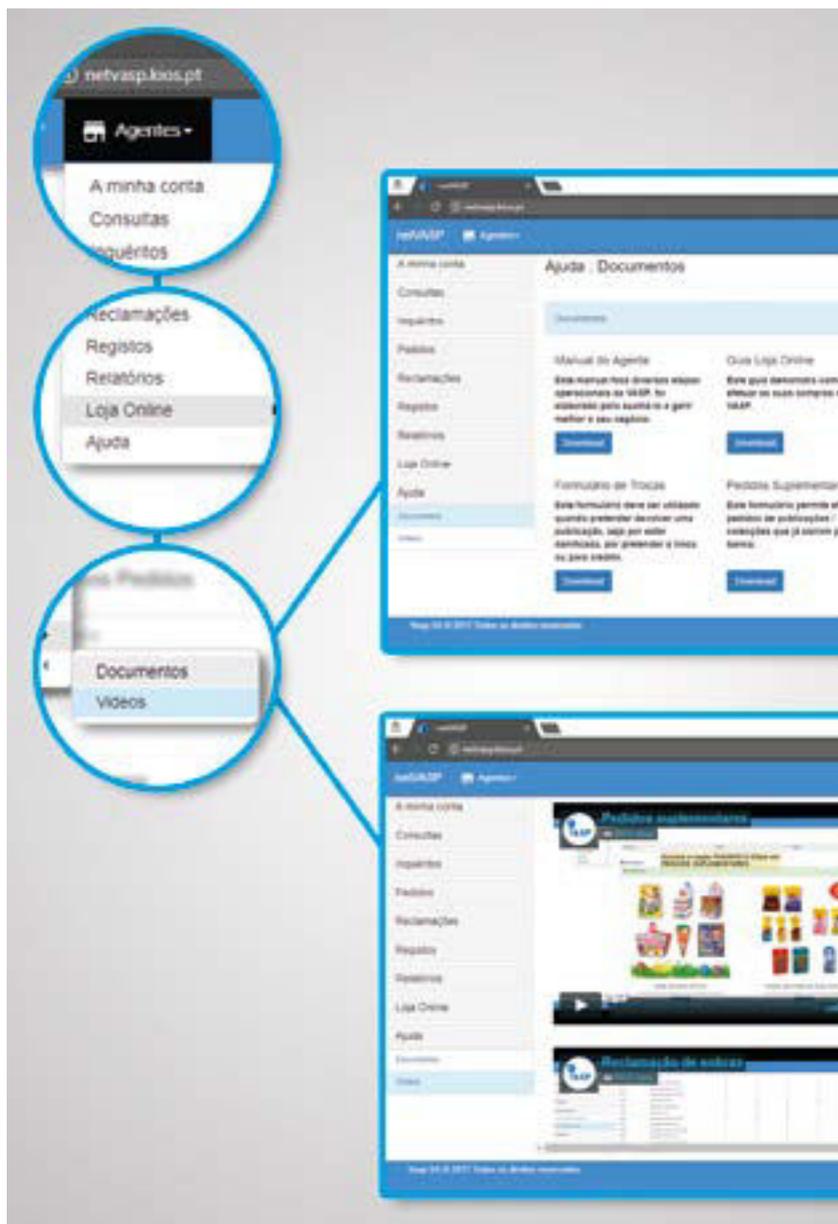
NETVASP: O SEU PORTAL DE GESTÃO

Moderno e intuitivo, o novo net-VASP permite que a comunicação com a VASP seja feita de forma direta, cómoda e eficaz. E o melhor de tudo é que não tem quaisquer custos adicionais, nem tempos de espera.

Aceda a <http://netvasp.kios.pt> e encontre tudo o que precisa para realizar as tarefas diárias do seu ponto de venda. Registe os seus pedidos de alteração de quotas. Efetue pedidos suplementares. Solicite etiquetas de identificação de sobras. Registe anomalias de faturação ou de entrega. Preencha as suas guias de devolução. Receba o código AT na sua caixa de correio eletrónico. Consulte as expedições do dia, as guias de sobras, as capas das publicações e diversos relatórios que colocamos ao seu dispor.

Recentemente, adicionámos, ainda, duas grandes novidades neste portal de gestão:

- **uma página com vídeos tutoriais e alguns manuais**, que o ajudarão a compreender como pode efetuar alguns dos processos e realizar as suas tarefas diárias no netVASP, sem necessitar de recorrer aos nossos serviços de atendimento ao cliente ou a outros canais, que poderão demorar algum tempo a dar-lhe as respostas de que necessita.



NETVASP E LOJA VASP: UM MUNDO DE VANTAGENS À SUA DISPOSIÇÃO

- e um botão que o remete, de imediato, para todas as campanhas, promoções e novidades exclusivas da sua Loja online.



The diagram illustrates the navigation path from the 'Loja Online' menu item to the 'Campanhas' page. The path is highlighted with blue circles and lines. Below the diagram is a screenshot of the 'Loja Online - Campanhas' page.

CAMPANHA FLASH
OFERTA DE 1 CAIXA DE ESFEROGRÁFICAS BIC FINE EM COMPRAS ONLINE DE VALOR SOCIAL BRUTO SUPERIOR A 40€*

AS PASTILHAS DE ELEIÇÃO DOS SEUS CLIENTES A UM PREÇO IMPERDÍVEL!

mentos PURE FRESH

OFERTA!
Mentos Stick Rainbow Caixa 20 unidades.

dossier

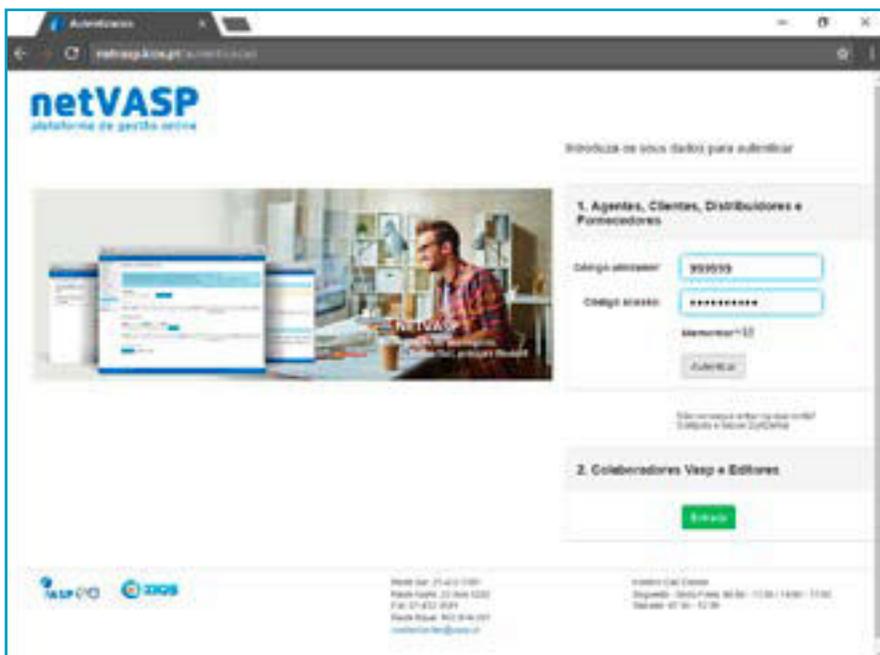
LOJA VASP: MAIS DE 500 PRODUTOS AO SEU DISPOR

A Loja VASP também sofreu uma melhoria muito importante. Agora já consegue aceder a esta plataforma utilizando os seus dados de acesso do netVASP.

Experimente já. Aceda a loja.vasp.pt, introduza o código de agente VASP, bem como a palavra passe que utiliza habitualmente e descubra os mais de 500 produtos que temos à sua disposição.

Aproveite todas as novidades e campanhas exclusivas que lançamos a pensar em si. No entanto, caso não tenha disponibilidade para nos visitar todos os dias, esteja atento às circulares e newsletters que enviamos, semanalmente, para o seu email, para garantir que não lhe escapa nenhuma das promoções que temos em vigor.

Poupe tempo e dinheiro em deslocações a lojas físicas. Opte pelo seguro e efetue as suas compras nesta que, certamente, será a sua loja de eleição dentro de pouco tempo.



AGENTES RENDIDOS AO NETVASP E LOJA VASP

Os donos da papelaria Secret Diary, em Benavente, são um bom exemplo dos inúmeros agentes que recorrem diariamente a estas duas plataformas da VASP, por considerarem que são ferramentas “muito importantes” para a gestão e dinamização do seu negócio.

“Está tudo perfeito, quer na facilidade de acesso, quer na rapidez. Parabéns!”, confessou Rui Jorge.

O agente garantiu, inclusivamente, que já perderam a conta ao número de encomendas que realizaram na Loja VASP. “Não tem conta, pois já efetuamos muitas encomendas na loja online”.

O mesmo aconteceu com Piedade Rodrigues e Teresa Justino, donas da Papelaria Com Estória, em Almodôvar, que também são fãs dos nossos portais. As agentes costumam efetuar as suas compras “quinzenalmente” na Loja VASP e, por isso mesmo, já não sabem precisar quantas encomendas fizeram até ao momento, mas garantem “que já foram algumas”.

“É efetivamente mais prático concentrar as compras de consumíveis e publicações numa só empresa. Acrescento ainda a rapidez com que são feitas as entregas da Loja VASP, bem como, a disponibilidade dos colaboradores do netVASP para qualquer esclarecimento”, revelaram as empresárias.

A SUA OPINIÃO CONTA!

Como pode constatar, as nossas plataformas estão cada vez mais interligadas, de modo a garantir-lhe uma experiência de utilização simples e prática.

Mas prometemos não ficar por aqui. O nosso principal objetivo passa por continuar a melhorar e ir ao encontro de todas as suas expectativas e necessidades. Envie-nos sugestões que nos ajudem a otimizar (ainda mais) estes espaços. Inspire-nos a inovar e ajude-nos a melhorar o NetVASP e a sua Loja VASP. Contamos consigo! •

VANTAGENS DO NETVASP

FAÇA A GESTÃO DO SEU NEGÓCIO SEM COMPLICAÇÕES

Todas as ferramentas de que precisa para efetuar as suas tarefas diárias estão agora à distância de um clique. Altere quotas. Efetue pedidos suplementares. Solicite etiquetas de identificação de sobras. Registe anomalias de faturação ou de entrega. Preencha as suas guias de devolução. Consulte as expedições do dia, as guias de sobras, as capas das publicações e diversos relatórios.

A VASP MAIS PERTO DE SI!

Estar em contato com a VASP nunca foi tão fácil. Sem custos adicionais, sem filas de espera ou horários fixos, pode aceder ao portal sempre que necessitar.

VANTAGENS DA LOJA VASP

COMPRE SEM ESPERAR

Comprar todos os artigos e produtos de que necessita, nunca foi tão cómodo, rápido e eficaz. Ganhe tempo para si e para gerir a sua loja.

DECIDA QUANDO, COMO E QUANTO QUER GASTAR

Evite filas de espera e deslocações a lojas físicas. Compre os produtos de que necessita quando e onde quiser, basta ter um computador, um tablet ou um smartphone, por perto.



Crie trabalhos personalizados!

Faça desde chapéus de aniversário
a faixas de 1 m.

**KONICA MINOLTA
C258**

a partir de

16.85€ ~~19.85€~~
semana

Inclui:

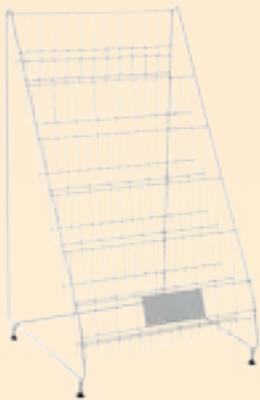
- 200 uni a preto (Excedente: 0,0085€ / UN)
- 50 uni a cores (Excedente 0,065€ / UN)
- Toners
- Instalação
- Formação



Clube KIOS store

NOVIDADES FANTÁSTICAS!

Campanha válida até 15 outubro 2017



P02
**EXPOSITOR
REVISTAS
6 NÍVEIS**

Altura 88 cm
Largura 50 cm
Profundidade 50 cm

**PREÇO de
CAMPANHA:
59,99 €**

preço normal: 69,99 €
Despesas de transporte 7,50€



P08
**EXPOSITOR
DE PAPER
ADVANTAGE
CARTOLINA**

Altura 192,5 cm
Largura 75 cm
Profundidade 48,5 cm

**PREÇO de
CAMPANHA:
169,99 €**

preço normal: 209,93 €
Despesas de transporte 7,50€



P10
**EXPOSITOR
PAPER NEXT
SIMPLES 15P**

Altura 177 cm
Largura 77 cm
Profundidade 40,5 cm

**PREÇO de
CAMPANHA:
72,99 €**

preço normal: 91,11 €
Despesas de transporte 7,50€



P09
**EXPOSITOR
PAPER NEXT
DUPLO 30P**

Altura 153,5 cm
Largura 77 cm
Profundidade 51,5 cm

**PREÇO de
CAMPANHA:
114,99 €**

preço normal: 143,45 €
Despesas de transporte 7,50€

Para mais informações contacte: 214337082 ou envie email para tmarques@vasp.pt ou fsantos@vasp.pt

Despesas de transporte e montagem não incluídas.

Aos valores acima descritos, acresce IVA à taxa legal em vigor. Limitado ao stock existente.

Clube KIOS store



BALCÃO MONTRA BAIXA

Móvel em aglomerite branca, com tampo e frente em vidro para exposição.

Com 3 prateleiras no interior para arrumação.

Altura 90 cm
Profundidade 55 cm
Largura 100 cm

PREÇO: 370,50€

Despesas de transporte 7,50€



NOVO BALCÃO POS KIOS

Em aglomerite branca, inclui 1 prateleira, 1 porta teclado no interior, 1 prateleira com 150mm profundidade no exterior e iluminação com fita de LEDs nas 2 laterais.

Altura 105cm
Profundidade 55cm
Largura 60cm

PREÇO: 315,90€

Despesas de transporte 7,50€

Para mais informações contacte: 214337082 ou envie email para kiostore@vasp.pt



GÔNDOLA COMPLETA

Altura 135 cm, Profundidade 70 cm,
Largura 100 cm

Duas frentes, 2 prateleiras simples,
2 prateleiras duplas e
2 prateleiras triplas

PREÇO: 430,00€

Despesas de transporte 7,50€



CAIXA VASP PARA PUBLICAÇÕES

Construção em metal. Ideal para o exterior. Cor azul.

Altura 70 cm (sem pés)
Comprimento 60 cm, Largura 90 cm

PREÇO: 170,00€

MAIS INFORMAÇÕES:

contactcenter@vasp.pt
214 337 001

EXPOSITORES DE PAREDE PARA JORNAIS E REVISTAS

EXPOSITOR REVISTAS

3662 - Simples - **17,75€**

3660 - Duplos - **37,70€**

EXPOSITOR JORNAIS

3663 - Simples - **18,20€**

3661 - Duplos - **36,40€**

MAIS INFORMAÇÕES:

contactcenter@vasp.pt
214 337 001

Expositores simples:

1.5m x 0.35m

Expositores duplos:

1.5m x 0.75m

Em compras inferiores as
30€ serão cobrados 2,50€
de portes de envio.



Despesas de transporte e montagem não incluídas.

Aos valores acima descritos, acresce IVA à taxa legal em vigor. Limitado ao stock existente.

veja todas as nossas soluções e oportunidades em
agentes.kios.pt

EXPOSITOR COM RODAS PARA JORNAIS E REVISTAS

12 prateleiras multifunções
que se ajustam consoante
o tipo de produto.

Altura 150 cm
Largura 60cm
Comprimento dos pés 55 cm

PREÇO: 139,00€

Despesas de transporte 7,50€



RV19 LINEAR COMPLETO COM PALA SUPERIOR E BASE

1 prateleira simples,
2 prateleiras duplas,
1 zig-zag

Altura 200 cm
Largura 100 cm

PREÇO: 319,99€

Despesas de transporte 7,50€



ILHA EM MELAMINA

Altura 85cm,
Comprimento 120cm,
Largura 85cm

PREÇO: 184,50€

Despesas de transporte 7,50€



13905 ZIG-ZAG JORNAIS

Altura 10 cm
Comprimento 97 cm
Largura 40 cm

PREÇO: 51,50€

Despesas de transporte 2,50€



13909 EXPOSITOR DE DESTAQUE

Altura 153 cm
Largura 34 cm

PREÇO: 30,00€

Despesas de transporte 2,50€



13918 PACK DE 22 IDENTIFICADORES MAGNÉTICOS

Altura 4 cm
Largura 30 cm

PREÇO: 7,90€

Despesas de transporte 2,50€

Despesas de transporte e montagem não incluídas.

Aos valores acima descritos, acresce IVA à taxa legal em vigor. Limitado ao stock existente.

Clube KIOS



SOLUÇÃO COMPACTA KONICA MINOLTA

- Impressão, cópia e digitalização até formato A4
- Papel até 210grs incluindo frente e verso automático;
- Impressão a preto e a cor até 33 páginas por minuto.

RENTING SEMANAL:
3 anos - 15,90€ ou
5 anos - 11,90€

- Inclui 100 impressões/cópias a preto e 25 a cor, por semana.
- Impressões/cópias excendentes: 0,014€/un. preto e 0,119€ un. cor.

MAIS INFORMAÇÕES:
kiosprint@vasp.pt
214 337 026.



SOLUÇÃO AVANÇADA KONICA MINOLTA

- Impressão, cópia e digitalização até SRA3 (320mmx450mm);
- Papel até 300grs. (frente e verso automático até 256grs.);
- Impressão a preto e a cor até 25 páginas por minuto;
- Impressão de faixas com 297mm de alt., até 1,20m de comp.;
- Impressão de documentos a partir da internet

RENTING SEMANAL:
3 anos - 29,00€ ou
5 anos - 19,85€

- Inclui 200 impressões/cópias a preto e 50 a cor, por semana.
- Impressões/cópias excendentes: 0,0085€/un. preto e 0,065€ un. cor.

MAIS INFORMAÇÕES:
kiosprint@vasp.pt
214 337 026.

PRODUTO	CUSTO	PVPR	MARGEM
Convite A5 (Díptico)	0,23€	2,80€	890%
Faixa de 1 metro personalizado	1,33€	8,00€	390%
5 Flyers A4	4,85€	25,00€	320%
5 Cartazes SRA3	1,35€	18,00€	985%

CARTÕES EPAY

São cartões pré-pagos, que permitem a adição de dinheiro à conta do utilizador que os adquire e sem a necessidade de utilização de Cartão de Crédito ou outra forma de pagamento menos segura.



MoneyGram

Dá a possibilidade aos pontos de venda de disponibilizarem serviços de transferência de dinheiro, para Portugal e para o estrangeiro, através das suas lojas.

saiba mais em agentes.kios.pt



PERIFÉRICOS



IMPRESSORA HP PAGERWIDE MFP P57750DW

Foi desenhada para equipar escritórios e concebida com o intuito de oferecer custos de manutenção extremamente reduzidos

PREÇO: 720,00€



IMPRESSORA DE ETIQUETAS ZEBRA GC420

As impressoras GC420 Series™ da Zebra são projetadas para confiabilidade e longevidade, oferecendo impressão profissional de etiquetas

PREÇO: 250,00€



IMPRESSORAS TÉRMICAS STAR TSP-100 CITIZEN CTS-310II

Impressoras térmicas com rapidez de impressão de 160mm/seg. Possuem cortador parcial/total. Eco USB Power Save Mode

PREÇO: 170,00€



VISOR DE CLIENTE

Visor de Cliente VFD Preto 2x2

Ligação: USB

PROMOÇÃO

PREÇO: 30,00€



GAVETA DE DINHEIRO

Caixa metálica com ligação RJ11, para impressora ou caixa registadora.

PREÇO: 50,00€



UPS MGE EATON NOVA AVR 500

Tecnologia line-interactive Proteção telefónica, modem, internet e adsl, 10 minutos de autonomia. Capacidade: 500 va Entrada: 1x power iec 320 Saída: 3x power iec 320

PREÇO: 78,00€



SCANNER ZEBRA LS1203

Scanner funcional, fiável e duradouro que permite uma maior eficiência na gestão do negócio sendo ideal para pequenos retalhistas

Ligação: USB

PREÇO: 78,00€



SCANNER HONEYWELL 1400G2D

Sensor óptico: 640 pixels Tipo de digitalização: 2D Ângulo de leitura: 0 - 60°

Ligação: USB

PREÇO: 180,00€

MAIS INFORMAÇÕES: KIOSKUBE@VASP.PT OU TEL. 214 337 026

Despesas de transporte e montagem não incluídas. Aos valores acima descritos, acresce IVA à taxa legal em vigor. Limitado ao stock existente.

Clube KIOS

saiba mais em agentes.kios.pt



O KIOS ACADEMY AJUDA-O A MELHORAR O SEU NEGÓCIO. VENHA FAZER AS NOSSAS FORMAÇÕES E APRENDA A GERIR MELHOR O SEU PONTO DE VENDA.



WORKSHOP CONTABILIDADE E FISCALIDADE NO PONTO DE VENDA

Aprenda a atuar com rigor e a não perder dinheiro.

- Módulo 1
Contabilidade
- Módulo 2
Gestão de stocks
- Módulo 3
Fiscalidade

PREÇO: 50,00€
(IVA incluído)

MAIS INFORMAÇÕES:
kiosacademy@vasp.pt
214 337 082



WORKSHOP ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DO PONTO DE VENDA

Saiba como ter um negócio bem sucedido.

- Módulo 1
A VASP e os seus processos
- Módulo 2
Gestão e dinamização do espaço comercial
- Módulo 3
Informatização do Ponto de Venda KIOS kube

PREÇO: 50,00€
(IVA incluído)

MAIS INFORMAÇÕES:
kiosacademy@vasp.pt
214 337 082



WORKSHOP KIOS KUBE AVANÇADO MODALIDADE PRÁTICA

Fique a conhecer todas as funcionalidades do KIOS kube.

- Módulo 1
Registo avançado de produtos
- Módulo 2
Faturação
- Módulo 3
Gestão de produtos e de fornecedores
- Módulo 4
Planeamento de campanhas
- Módulo 5
Relatórios e mapas
- Módulo 6
Operações avançadas de gestão de informação

PREÇO: 75,00€
(IVA incluído)

MAIS INFORMAÇÕES:
kiosacademy@vasp.pt
214 337 082

ACEDA JÁ A
LOJA.VASP.PT

promoções

os melhores produtos, aos melhores preços

PROZIS
Exceed yourself!

ENCOMENDE JÁ



**O LÍDER EUROPEU EM
NUTRIÇÃO DESPORTIVA JÁ
DISPONÍVEL NA VASP!**

Barritas
Diet Bar 35g
12 unidades

10,17€*

14091: Choc. duplo
14092: Bolecha e nata
14093: Pepitas de choc
14094: Brownie choc
14095: Rolo de canela
14096: Choc. branco
14097: Muffin banana



Barritas
Zero Snack 35g
12 unidades

8,80€*

14387: Bolecha e nata
14388: Choc. duplo
14389: Pepitas de choc
14390: Brownie choc
14391: Choc. branco
14392: Muffin banana
14398: Rolo de canela

**HABILITE-SE A GANHAR UM BILHETE
DUPLO PARA UM JOGO DA LIGA NOS OU
UEFA CHAMPIONS LEAGUE 2017/2018!**

A VASP, em parceria com a Prozis, tem para oferecer um bilhete duplo para um jogo do SL Benfica, Sporting CP ou FC Porto (Liga NOS ou UEFA Champions League), a realizar em casa no mês de novembro ou dezembro!



Saiba já como participar em
loja.vasp.pt/passatempo-prozis



EM COMPRAS IGUAIS OU SUPERIORES A 30€*, OFERTA DOS PORTES DE ENVIO!

*Aos valores acima descritos acresce IVA à taxa legal em vigor, podem ser alterados sem aviso prévio.
Limitado ao stock existente | Em compras inferiores a 30€ serão cobrados 2.50€ de portes.

ACEDA JÁ A
LOJA.VASP.PT

promoções

os melhores produtos, aos melhores preços



**Isqueiros mini
J25 Hashtag
100 unidades**



**APENAS
52,89€***

501429-99



COMPRAM

LUCRE MAIS, PAGUE MENOS

OFERTA



**Isqueiros eletrónicos
20 unidades**





**ANTES:
28,80€
18€***

Cód. 14056
MENTOS GUM PURE FRESH
Fresh Mint, Wintergreen
e Tutti Frutti
3 x 24 unidades

**AS PASTILHAS DE ELEIÇÃO DOS SEUS
CLIENTES A UM PREÇO IMPERDÍVEL!**

+



OFERTA!
Mentos Stick Rainbow
Caixa 20 unidades

mentos
PURE FRESH



3 áreas específicas para:
MAM. escolar
Portátil
Alimentos

MOCHILAS E LANCHEIRAS REPLETAS DE GLAMOUR

Únicas no mercado!



Cód. 14348
Pack 12 lancheiras
Isotérmicas
102€*

Cód. 14349
Pack 4 mochilas +
4 lancheiras
170€*

Mochilas 3 em 1 c/ marmitta (4 cores)

Lancheiras isotérmicas c/ marmitta (4 modelos)

EM COMPRAS IGUAIS OU SUPERIORES A 30€*, OFERTA DOS PORTES DE ENVIO!

*Aos valores acima descritos acresce IVA à taxa legal em vigor, podem ser alterados sem aviso prévio.
Limitado ao stock existente | Em compras inferiores a 30€ serão cobrados 2.50€ de portes.