



revista

quiOSQUE

Edição nº79 | setembro 2019

Distribuição gratuita

Conteúdos exclusivos para parceiros VASP e SDIM



| ANTES E DEPOIS

**O mesmo espaço,
uma nova loja**

Pág. 22

| DESTAQUE

**MASEMBA:
Inovar para fidelizar**

Pág. 10

| DOSSIER

**CARTÕES PRÉ-PAGOS:
UM NEGÓCIO DE SUCESSO**

Pág. 18

AUMENTE OS SEUS LUCROS COM O KIOS PRINT



A PARTIR DE
10.99€*
SEMANA

OFERTA

10.000 CÓPIAS A PRETO

500 CÓPIAS A CORES

COM ESTA OFERTA PAGUE
ATÉ 2 MESES DE
SUBSCRIÇÃO KIOS PRINT!

RICOH
IM C2000

INCLUI

INSTALAÇÃO

FORMAÇÃO

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

TONERS

GARANTIA DURANTE O
PERÍODO CONTRATUAL

IMPRIMA MATERIAIS
PERSONALIZADOS



Cadernos e
notas



Etiquetas
autocolantes



Flyers e
folhetos



Kits de
aniversário



*Ao valor acima mencionado acresce o Iva à taxa legal em vigor.

*Válido apenas para um contrato de 5 anos.

*Oferta limitada ao stock existente.

*Para celebração do contrato é necessária a aprovação do controlo de crédito da VASP.

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

AGENTES.KIOS@VASP.PT

214 337 065

EDITORIAL



CARTÕES PRENDA NUM MUNDO DIGITAL

A crescente digitalização da economia está a provocar uma revolução nos serviços financeiros. No que diz respeito aos serviços de pagamento, a tendência mundial é a de crescimento do número de pagamentos realizados de forma “contactless”, sem cartão, utilizando o telemóvel ou outro dispositivo semelhante para o efeito. Também em Portugal, já é possível efetuar pagamentos através do telemóvel utilizando aplicativos como sejam o Apple Pay, MB Way, Meo Wallet ou Glase. Quererá esta tendência dizer que os pagamentos em dinheiro ou em cartão irão desaparecer num futuro próximo? Parece pouco provável. O cartão físico ou o dinheiro têm ainda a vantagem de não dependerem muito da tecnologia: se o telemóvel está a funcionar ou está avariado, se tem ou não bateria e se tem ou não cobertura de rede de dados. Acresce que os pagamentos em dinheiro permitem um maior controlo dos gastos e a manutenção do anonimato do comprador. Pessoalmente, penso que os pagamentos “contactless e cardless” irão, certamente, constituir-se como uma nova forma de pagamento que será muito popular entre algumas faixas da população (sobretudo entre os mais jovens e os mais tecnológicos) mas que não irão substituir as formas de pagamento tradicionais.

Por muito que pareça estranho, existe um outro negócio de cartões que tem vindo a crescer fortemente nos últimos anos. São os chamados cartões prenda (“gift cards”) que podem ser utilizados para pagamentos em lojas online ou em lojas físicas. A crescente adoção por parte dos retalhistas de estratégias “omnicanal”, tem vindo a potenciar o crescimento destes cartões, pois os mesmos combinam as vantagens dos pagamentos



clássicos (anonimato e controlo de gastos) às vantagens de uma maior segurança nos pagamentos online. Tal como o seu nome indica, são também muito utilizados como prenda, permitindo oferecer “algo palpável” em época de festas ou aniversário, permitindo a quem os recebe a flexibilidade de os trocar pelos produtos ou serviços de que mais gosta. A VASP apostou recentemente numa parceria com o maior emissor mundial de cartões prenda (Epay), tendo vindo a registar um forte interesse por parte da nossa rede de pontos de venda. Este é um negócio de futuro que poderá contribuir para atrair mais clientes ao seu ponto de venda e melhorar a rentabilidade do seu negócio. Neste número da Quiosque desenvolvemos um dossier dedicado a este tema, onde poderá ficar a saber mais sobre estes cartões.

O futuro do seu negócio passa pela sua capacidade de se adaptar às novas tendências de consumo. Esteja atento às novas oportunidades criadas pelo mundo digital!

Paulo Proença

ÍNDICE

  DESTAQUE	MASEMBA: INOVAR PARA FIDELIZAR* PÁG 10	 DOSSIER	*CARTÕES PRÉ-PAGOS: UM NEGÓCIO DE SUCESSO* PÁG 18	 ANTES E DEPOIS	ESPAÇO KANTINHO DO TABACO PÁG 22	 EM FOCO	ESPAÇO HASHTAG N.º 10 E SILVA & GOMES PÁG 24	 CLUBE KIOS	PÁG 27
---	---	---	--	--	---	---	---	--	---------------

FICHA TÉCNICA

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

DIRETORA | Rosalina Festas EDIÇÃO | Rita Godinho CONCEÇÃO GRÁFICA E PAGINAÇÃO | MoonOp - Brand Agency | www.moonop.pt

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

IMPRESSÃO | Lisgráfica - Impressão e Artes Gráficas | www.lisgrafica.pt DEPÓSITO LEGAL | 197 831/03 TIRAGEM | 8500 exemplares

UM EXEMPLO A SEGUIR

A Arcadas Patinhas, uma loja que aposta essencialmente na venda de artigos para os mais novos, foi remodelada.

Sócia-Gerente de diversas papelarias desde 1997, nas zonas de Peniche, Nazaré, Alcobça e Leiria, Laura Ganhão, de 52 anos, gosta de inovar para surpreender os seus clientes. Desta vez, optou por renovar a sua loja “Arcadas Patinhas”, que “abriu há dois anos, nas Caldas da Rainha”, e o resultado está à vista de todos.

Este espaço ganhou uma nova imagem. Está ainda mais bonito, atual e organizado. Tem artigos para todos os gostos e idades, nomeadamente para os mais jovens, pois a empresária considera que se tiver “produtos interessantes e vendáveis para os mais novos”, são uma mais-valia para o negócio, “por serem artigos muito requisitados naquela zona”.

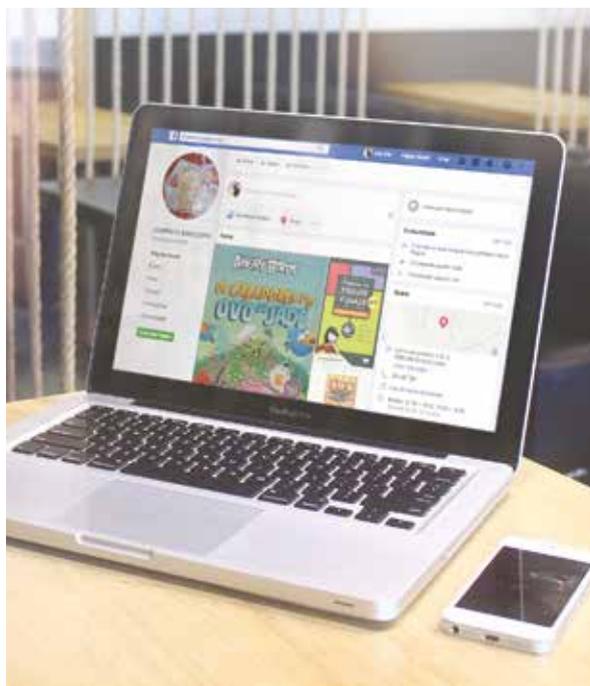


LOJA DIGITAL

A Papigoma tem uma página de Facebook onde comunica com os seus clientes mais novos.

Patrícia Rodrigues, de 41 anos, é a dona da Papelaria Papigoma, que abriu as suas portas há 14 anos, na Ericeira. Situada “em frente a uma escola”, a empresária tem um desafio diário: encontrar novas formas de surpreender e cativar os seus clientes, que são maioritariamente mais novos.

Como estas novas gerações estão sempre na internet, a empresária optou por começar a comunicar todas as novidades, sobre os artigos infantis e livros escolares que vai recebendo, na página de Facebook que criou para a loja. Os resultados têm sido muito positivos, “pois os clientes mais novos, quando vêm aqui à loja, dizem ter visto as nossas publicações nesta rede social”.



UM ESPAÇO À MEDIDA DOS CLIENTES

Ana Violante comprou um ponto de venda e remodelou-o por completo antes de abrir as portas ao público.

Integrada num grupo com mais três papelarias, a Momentos de Sol abriu no passado mês de abril, em Algés, pelas mãos de Ana Violante, de 46 anos. Antes disso, a loja foi submetida a uma remodelação total, pois a agente acreditava que, se abrisse ao público no estado em que estava, não cativaria tantos clientes e poderia não ter os resultados pretendidos.

“O espaço já existia como papelaria há mais de 40 anos. Mas estava muito desgastado, totalmente afastado da imagem que achamos que uma Papelaria deve ter hoje em dia”,

começa por revelar a agente, explicando em seguida que, apesar de ainda estar na fase de “divulgação do espaço, já começa a sentir uma maior afluência de clientes e “melhorias” no seu negócio.



revista

quiosque

APOSTE NOS CARTÕES

EPAY E CAPTE MAIS CLIENTES PARA A SUA LOJA



ADIRA AO NEGÓCIO MAIS PROCURADO DO MOMENTO!

Sem investimento inicial e sem riscos de quebra, os cartões só têm valor após ativação.

REQUISITOS PARA ATIVAÇÃO DO SERVIÇO

Acordo de autofaturação

Débito direto para serviços ativo



PARA MAIS INFORMAÇÕES:
AGENTES.KIOS@VASP.PT
214 337 065



Lego Batman

Esta revista traz novos heróis e vilões numa BD hilariante e sempre com a oferta de uma minifigura LEGO® deste universo de banda desenhada. Para a primeira edição, conta com a oferta do Batman com a sua fãtiota cinzenta!

Lançamento 14 agosto
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Infanto / Juvenil 4,99€
Periodicidade **Exposição**
Trimestral Junto às revistas infantis



Barbie - Vestidos do Mundo

A Barbie tem um vestido para cada ocasião! Conheça a coleção de vestidos que usa quando viaja pelo mundo. Coleção composta por 60 entregas.

Lançamento 29 agosto
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Colecionável Ed1: 1,95€
Periodicidade Ed2: 3,95€
Semanal Ed3 e seg: 7,95€
Exposição
Junto ao balcão



Grandes Tanques 1/43

Coleção dos tanques mais emblemáticos da Segunda Guerra Mundial à escala de 1/43. Coleção composta por 50 entregas.

Lançamento 21 agosto
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Colecionável Ed1: 3,99€
Periodicidade Ed2: 9,99€
Quinzenal Ed3 e seg: 17,99€
Exposição
Junto ao balcão



Dinossaurio

Uma coleção surpreendente para as crianças aprenderem enquanto constroem uma réplica em tamanho real de um Tiranossauro Rex com 1.20m de altura. Esqueleto, olhos e pele muito reais! Coleção composta por 80 entregas. Em cada entrega 1 fascículo + conjunto de peças.

Lançamento 29 agosto
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Colecionável Ed1: 1,95€
Periodicidade Ed2: 3,95€
Semanal Ed3 e seg: 7,95€
Exposição
Junto ao balcão



Citroen Type

Reprodução fiel, à escala 1:8, de um dos modelos mais emblemáticos da Citroen: Citroen Type H. Cada entrega é composta por fascículo + conjunto de peças. Coleção com 120 entregas.

Lançamento 28 agosto
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Colecionável Ed1: 0,50€
Periodicidade Ed2: 4,99€
Semanal Ed3 e seg: 10,99€
Exposição
Junto ao balcão



National Geographic - Especial Caminhos da Ciência

Esta nova coleção de edições especiais explora as investigações que produzem impacto na nossa própria vida. A ciência quotidiana, as aventuras do nosso corpo humano e os mistérios do espaço. Vamos debater doenças e curas, bactérias e vírus, estrelas e planetas. E, sobretudo, vamos recolocar a ciência no centro do nosso universo.

Lançamento 08 agosto
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Ciência 7,95€
Periodicidade **Exposição**
Bimestral Junto às revistas National Geographic



Kamaleons & Co.

Camaleões gigantes, que brilham no escuro e mudam de cor ao sol. Cada saqueta contém 1 camaleão e um livrinho de atividades. Há 16 modelos diferentes.

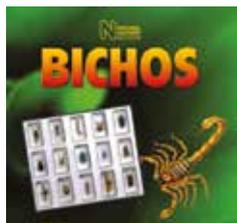
Lançamento 04 setembro
Público- Alvo Infantil e Juvenil
Segmento PVP
Infanto / Juvenil 3,50€
Periodicidade **Exposição**
Única Balcão



Mundo Matemático

A coleção que mostra o lado mais apaixonante da matemática e como está presente em tudo o que nos rodeia. Uma coleção de livros National Geographic. Coleção composta por 59 entregas.

Lançamento 10 setembro
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Colecionável Ed1: 2,95€
Periodicidade Ed2 e seg: 9,95€
Semanal **Exposição**
Junto ao balcão



Bichos

A coleção que reúne os insectos e aracnídeos mais espetaculares dos cinco continentes. Em cada entrega 1 bicho + 1 fascículo e oferta das caixas especiais para guardá-los. Coleção composta por 85 entregas.

Lançamento 17 setembro
Público- Alvo Todos
Segmento PVP
Colecionável
Ed1: 1,00€
Ed2: 3,95€
Ed3 e seg: 8,95€
Periodicidade Semanal
Exposição Junto ao balcão



Rally 1/18

Coleção dos mais espetaculares carros de rally. Os 35 carros de rally mais emblemáticos dos últimos 50 anos reproduzidos à escala de 1/18.

Lançamento 11 setembro
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Colecionável
Ed1: 12,99€
Ed2 e seg: 29,99€
Periodicidade Quinzenal
Exposição Junto ao balcão



Assassin's Creed

Coleção oficial de miniaturas da melhor saga de jogos. Todas as personagens do jogo, fielmente reproduzidas à escala 1:21, feitas e pintadas à mão. Coleção composta por 80 entregas.

Lançamento 16 setembro
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Colecionável
Ed1: 2,50€
Ed2: 7,99€
Ed3 e seg: 12,99€
Periodicidade Quinzenal
Exposição Junto ao balcão



Disney Contos de Ouro

Os clássicos de sempre numa coleção exclusiva! Coleção de livros que contam as aventuras das personagens mais populares da Disney. Cada volume narra de uma forma simples a história de um herói conhecido pelas crianças. Coleção composta por 80 entregas.

Lançamento 02 setembro
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Colecionável
Ed1: 1,00€
Ed2: 2,50€
Ed3 e seg: 3,99€
Periodicidade Semanal
Exposição Junto ao balcão



Wishy Squishy Plushy

Peluches squishy perfumados e muito fofinhos.

Lançamento 02 outubro
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Infanto / Juvenil
5,99€
Periodicidade Única
Exposição Balcão



Playmobil - O Filme

Coleção de cromos do filme Playmobil com estreia marcada para dia 3 de outubro. 160 cromos autocolantes para colecionar e trocar. Disponível também o álbum para todos os cromos e muito mais.

Lançamento 27 setembro
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Colecionável (Cromos)
Saquetas: 0,70€
Álbum: 2,99€
Periodicidade Única
Exposição Balcão



Design For Life

Nova revista trimestral, bilingue (Português e Inglês), Design For Life, dedicada a temas relacionados com Design, Arquitetura e lifestyle.

Lançamento 13 agosto
Público- Alvo Adulto
Segmento PVP
Design, Arquitetura, Lifestyle
5,00€
Exposição Junto às revistas de arquitetura
Periodicidade Trimestral



Disney Channel

Novamente em banca a revista Oficial do DISNEY CHANNEL, com novos conteúdos exclusivos sobre as estreias, antevésias de temporadas, curiosidades sobre as séries e os seus atores, muitos jogos, atividades e desafios muito divertidos.

Lançamento 02 agosto
Público- Alvo Infantil / Juvenil
Segmento PVP
Infantil / Juvenil
3,99€
Periodicidade Bimestral
Exposição Junto a revistas infantis

MASEMBA: INOVAR PARA FIDELIZAR

Lux



Em entrevista à revista Quiosque, a diretora comercial e de projetos da Masemba, Maria João Peixe Dias, aproveitou para fazer um balanço sobre as apostas que a empresa tem feito no mercado editorial e na área de eventos. Revelou que vamos ter uma “nova” Lux Woman nas bancas, já a partir de novembro. Deixou algumas sugestões de exposição aos pontos de venda e revelou qual a missão da Masemba para o futuro.

Ao longo dos últimos anos reforçaram a área de eventos, de forma a criarem conteúdos editoriais e fazerem ativação das vossas marcas junto dos clientes/leitores. Qual o balanço que fazem desta aposta?

O balanço é bastante positivo. Apesar do contexto de crise económica, a área dos eventos continua a ser uma boa aposta das empresas. Nós, nos media, podemos fazer a diferença porque oferecemos simultaneamente a comunicação e o serviço. Mais do que só os eventos, temos a capacidade de contarmos as histórias por detrás de cada evento e prolongar no tempo esta experiência. É muito estimulante perceber como, cada vez mais, faz sentido que as marcas se juntem em projetos comuns, dinamizando assim o melhor do que têm para chegar com cada vez maior eficácia ao consumidor final. Nesta área, o nosso foco é sobretudo nos eventos mais intimistas e exclusivos.

A Lux e a Lux Woman vêm, muitas vezes, acompanhadas de subprodutos. Acreditam que é um fator diferenciador para captar a atenção dos leitores e acabar por fidelizá-los?

O nosso objetivo de conquistar novos leitores é constante. Mas para captar e conquistar a atenção dos leitores, os subprodutos têm que ser pensados no serviço ou na utilidade dos mesmos. Temos feito um caminho em duas

vertentes. Numa primeira, a linha de conteúdos editoriais que são extensões da marca LUX – A Lux Especial Moda & Beleza, a LUX Especial Criança e a LUX DECO. E, numa segunda vertente, a parceria com marcas que se associam às nossas revistas oferecendo os seus produtos na compra de uma revista.

A Lux Woman vai ter uma nova imagem já a partir de novembro. O que podemos esperar desta renovação gráfica?

Iremos fazer uma alteração ao formato e papel da revista. O nosso objetivo é sempre atingir novos resultados e simultaneamente acompanhar as tendências de mercado. Este novo formato, que será visto já na capa de novembro, irá também permitir maior visibilidade de exposição em banca.

Contam lançar mais alguma novidade ou iniciativa até ao final do ano?

Até ao final do ano certamente não teremos novidades de novos produtos. Vamos fazer o relançamento da Revista DIVO, revista do segmento masculino com periodicidade semestral, e trabalhar numa forte aposta no online e redes sociais que são já uma área importante e complementar à área de banca. O nosso foco este ano foi reforçar e melhorar os produtos existentes no nosso portfólio.



Masemba

Qual o compromisso da Masemba para o futuro?

A missão dos média é criar uma sociedade mais esclarecida, mais equitativa e mais comprometida com valores como a liberdade e a proximidade. Na Masemba queremos assumir valores como a inovação e o comprometimento, onde cada título e cada cliente, mais do que negócios, são parceiros para o sucesso individual e coletivo. Além dos conteúdos para a área de revistas, nomeadamente a Lux e a Lux Woman, temos o know-how de vários anos a produzir revistas. Queremos apostar também no negócio da FACTORY e prestar serviços multifacetados na área editorial – da gestão global de projetos editoriais, com a conceção do design gráfico dos produtos e criação dos respetivos conteúdos ou apenas à impressão de produtos gerados externamente. O nosso objetivo é ser mais útil na gestão global, porque conhecemos toda a sua dinâmica de produção de revistas, da fotografia até à impressão. O nosso volume de negócios na área de impressão também pode constituir por si só uma vantagem competitiva em qualquer projeto sejam revistas, catálogos, folhetos, newsletters, etc.

Querem aproveitar esta oportunidade para dar alguma dica de exposição das vossas publicações aos pontos de venda?

No passado, o tabaco, os jogos e a imprensa eram os três produtos que sustentavam o ponto de venda, mas hoje em dia, e talvez até para sua própria sobrevivência financeira, verificamos que há uma diversidade enorme de outros produtos nestes estabelecimentos, o que por vezes provoca alguma limitação na exposição das publicações. Não nos podemos esquecer que a leitura não é só uma atividade de lazer, é fundamental para a formação cultural e social, sendo os pontos de venda um player essencial para o sucesso dos nossos produtos. São os pontos de venda que criam a ligação entre as nossas marcas e os nossos leitores, e são eles que promovem e impulsionam a compra. Pela importância que têm neste negócio, a nossa mensagem é que mantenham uma boa visibilidade, melhorando o destaque das nossas publicações, pela qualidade dos produtos. Ao longo destes anos temos tido longas conversas com alguns responsáveis de pontos de venda e aproveitamos sempre para demonstrar abertura para que partilhem com a Masemba novas ideias e sugestões para a melhoria das vendas e deste negócio, que é de todos nós.



CASHLOGY POS 1500

A **gaveta de dinheiro inteligente** mais compacta do mercado! Torne a gestão do seu dinheiro segura e automatizada

INCLUI:

- Suporte técnico
- Instalação e formação
- Integração com o Sage 50C ou com outros sistemas de faturação**

A partir de

30.63€*



VASP

Kioskube@vasp.pt
214337026

LÍDER EM FOCO

A revista **Líder** voltou a estar destacada nas lojas Fnac.

A Fnac do Colombo, a das Amoreiras e a do Cascaishopping foram as lojas escolhidas pelo editor Tema Central para realizar uma nova ação de destaque com a sua revista Líder.

De 5 de junho a 5 de julho, todos os clientes que passaram por estes espaços não ficaram indiferentes a esta publicação.



AÇÕES COM VISÃO

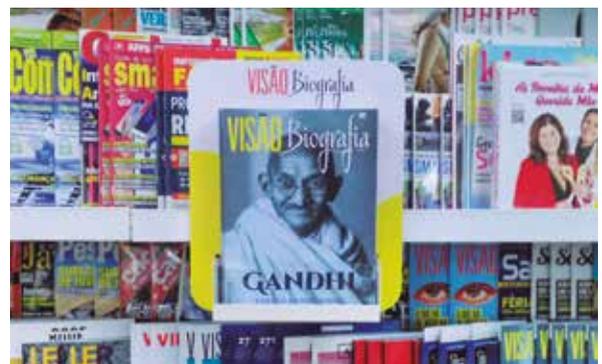
As revistas **VISÃO Açores**, **Biografia** e **Surf** estiveram em destaque por todo o país.

A Trust in News continua a apostar em ações para promover as suas marcas e captar novos leitores. Ao longo dos últimos meses, o editor optou por destacar a VISÃO Açores, a VISÃO Biografia e a VISÃO Surf.

De 15 de junho a 15 de julho, as três publicações estiveram em destaque nos mais de 70 KIOS tv que temos espalhados em lojas estrategicamente escolhidas, de norte a sul do país.

De 19 de junho a 3 de julho, a VISÃO Surf e a VISÃO Açores estiveram destacadas em 20 lojas Galp, criando uma mancha bastante apelativa nos lineares.

De 22 de julho a 12 de agosto, foi a vez de promovermos a VISÃO Biografia com uma ação de parasitas com moldura, em 50 pontos de venda da rede tradicional. No final, o balanço não podia ter sido mais positivo.



COFINA NO VERÃO

A **Sábado**, a **Máxima** e a **Tv Guia** estiveram em destaque no verão.

Ciente de que é necessário estar sempre perto do leitor para não cair em esquecimento, este reconhecido grupo de media português recorreu, uma vez mais, à ajuda da VASP TMK para realizar diferentes ações, durante os meses de verão.

Para além das ações anuais que está a realizar com a **Sábado**, nas lojas Note, e com a **Sábado**, **Tv Guia** e **Máxima**, nas lojas SONAE, o editor aproveitou os meses de agosto e setembro para realizar ações de destaque no linear e de expositores em mais de 50 lojas Galp, para promover estas suas três publicações. Os resultados não podiam ter sido melhores.



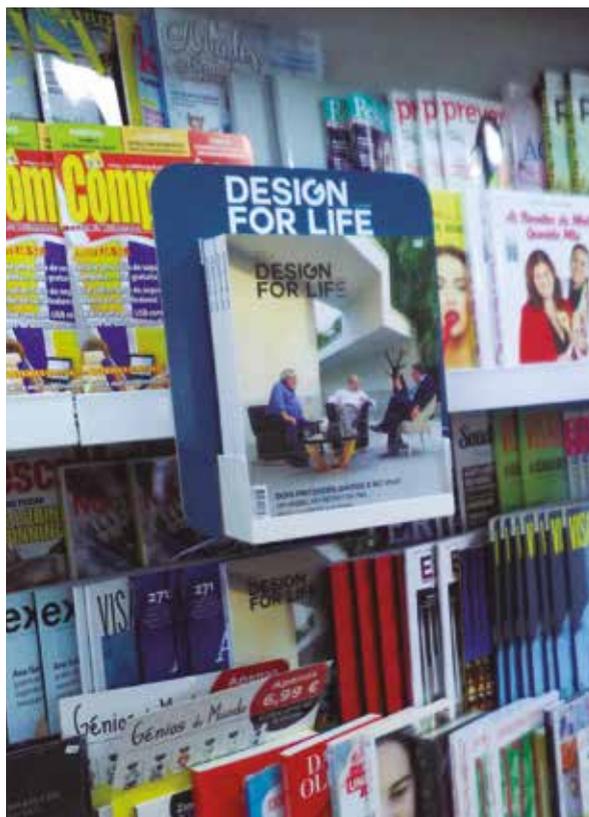
O PODER DO DESIGN

Chegou uma nova revista, a **Design for Life**, que promete “alargar os horizontes dos leitores, a 360°”.

A Antarte lançou a revista **Design for Life**, no passado dia 14 de agosto, e recorreu à ajuda da VASP TMK para realizar algumas ações de promoção.

De 14 de agosto a 4 de setembro, a revista esteve, assim, destacada nos lineares de 20 lojas Galp e de 50 lojas da rede tradicional, captando a atenção de todos os clientes que entraram nestes pontos de venda.

“Somos uma revista. Uma revista que lhe quer dar a conhecer projetos, pessoas e objetos. Que quer ser um espaço para alargar os horizontes, a 360°. Uma revista aberta a todos, à pluralidade, à troca de ideias, à reflexão e, esperamos, à surpresa e admiração. Somos a **Design for Life**. Para sempre, por si.”, pode ler-se no Press Release que o editor enviou.



AS BIKES REGRESSAM ÀS PRAIAS

As principais praias portuguesas voltaram a ser o palco escolhido para a realização da ação **bikes**.

O verão é sempre uma boa altura para inovar e aumentar as vendas. Por isso mesmo, a VASP, os seus editores e alguns agentes uniram-se, novamente, para realizar a ação Bikes verão, de 14 de julho a 31 de agosto.

Esta iniciativa, que conta já com 13 anos de existência, tem sido um sucesso e este ano não foi exceção. Houve alguns pontos de venda que iniciaram a ação mais cedo e outros que quiseram prolongá-la até meados de setembro.



Funchal. Vila Praia de Âncora. Ovar. Mangualde. Oeiras. Costa da Caparica. São João. Setúbal. Quarteira. Faro. Tavira. Monte Gordo. Manta Rota. Altura. Estas foram algumas das localizações onde estivemos presentes.

Para o ano há mais, e gostaríamos muito de contar com a sua presença. Envie-nos a sua candidatura para rgodinho@vasp.pt ou apimpao@vasp.pt e habilite-se a ser um dos pontos de venda contemplados para ver as suas publicações a circularem sobre rodas e as suas vendas a aumentar.

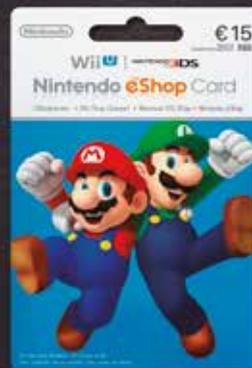
CARTÕES PRÉ-PAGOS: UM NEGÓCIO DE SUCESSO



Se procura novas formas de aumentar a rentabilidade da sua loja e quer atrair mais clientes, sem qualquer tipo de risco ou investimento inicial, os cartões pré-pagos são a solução ideal para si e para o seu negócio.

Os objetivos de aumentar os lucros, melhorar os resultados de vendas e captar novos clientes são uma constante na vida dos pontos de venda, que andam sempre em busca de novos serviços, novas soluções e novas estratégias. Por vezes, pode ser complicado filtrar quais as melhores iniciativas para se alcançar os resultados pretendidos e destacar da concorrência. Mas, recentemente, surgiu um produto no mercado que já se tornou um sucesso incontestável a nível mundial: os cartões pré-pagos da Epay.

Atualmente, já estão presentes em mais de 30 países e são a principal aposta deste ano, tanto nas lojas das grandes superfícies comerciais como na rede tradicional. Em Portugal não é exceção. A moda dos cartões pré-pagos, cartões-presente ou gift cards veio para ficar. Mensalmente, a VASP recebe dezenas de pedidos de agentes para aderirem a este serviço vantajoso e inovador, pois já perceberam que há um vasto mercado para explorar, uma vez que os clientes demonstram cada vez mais interesse por este tipo de soluções de pagamento.



Cartões Pré-Pagos

QUE SÃO OS CARTÕES PRÉ-PAGOS?

Os cartões Epay permitem a adição de dinheiro à conta do utilizador que os compra e são uma ótima alternativa para captar os clientes mais novos, que desejam consumir conteúdos digitais, sem terem de recorrer aos típicos cartões de crédito. Ao utilizar a plataforma Epay, o cliente pode adquirir um dos montantes disponíveis para acrescentar à sua conta, sem necessitar de recorrer ao seu cartão de crédito ou a outra forma de pagamento menos segura.



QUAIS AS VANTAGENS?

São inúmeras. Para além de não ter custos associados, a subscrição deste serviço é totalmente gratuita e está disponível para todos os agentes VASP.

› Melhoram a rentabilidade da sua loja

Os espaços que disponibilizam este tipo de cartões, aumentam o volume do seu negócio em cerca de 15%.

› Aumentam o número de clientes

O valor agregado destes cartões é indiscutível. São práticos, fiáveis e não necessitam que os clientes recorram aos típicos cartões de crédito.

› Sem qualquer investimento inicial

Os cartões são enviados para o seu ponto de venda à consignação, pelo que não tem de pagar nada antecipadamente.

› Sem riscos para o seu negócio

Por uma questão de segurança, estes cartões não têm qualquer valor até serem ativados no POS da sua loja. Desta forma, em caso de perda ou furto, não haverá qualquer prejuízo para si.

› Contribuem para que o cliente gaste mais dinheiro

Quem adquire ou recebe um cartão presente acaba sempre por consumir em loja mais do que aquilo que teria pensado inicialmente, melhorando assim os seus resultados de venda.

› Aumentam a variedade de oferta e dinamizam o espaço

Atualmente, há uma grande diversidade de cartões pré-pagos ou gift cards. Pode dar uma nova vida ao seu espaço e aproveitar os diferentes tipos de cartões para criar recantos diferentes ou fazer campanhas alusivas à sazonalidade ou a dias festivos. Pode, ainda, colocá-los de forma apelativa, junto ao balcão para atrair a atenção dos seus clientes.

› Podem ser vendidos em todo o tipo de loja

Adaptam-se a qualquer espaço, independentemente do tamanho ou tipo de negócio.

ENCOMENDE JÁ!

Encomende os seus cartões pré-pagos, enviando o seu pedido para:



apimpao@vasp.pt
fsantos@vasp.pt



214 337 307
214 337 065

RENDA-SE ÀS EVIDÊNCIAS

Milhares de agentes já se renderam aos cartões Epay, que funcionam à consignação e que têm sido essenciais para captar novos clientes. Faça o mesmo. Aproveite agora a época do regresso às aulas e, daqui a uns meses, o Natal para apostar na venda de cartões pré-pagos. Exponha-os num local de destaque na sua loja. Promova-os junto dos seus clientes e garanta uma boa rentabilidade, de forma rápida e segura.



AGENTES RENDIDOS AOS CARTÕES EPAY

Localizada na avenida principal das Caldas da Rainha, a Vogal abriu as suas portas em maio de 1998 e disponibiliza, desde então, uma vasta gama de produtos e serviços personalizados para os seus clientes.

“Abertos todos os dias do ano, das 9h às 20h”, Francisco e Margarida Vogado trabalham, arduamente, com os seus filhos Rui e Susana Vogado, para serem “reconhecidos como excecionais” no que fazem.

“Além dos jornais e revistas, temos uma grande variedade de artigos, como os cartões Epay, que nos ajudaram a fidelizar novos clientes”, contou Francisco Vogado.

Também Tiago Esteves, de 34 anos, já se rendeu a estes cartões. O agente, que tem duas papelarias, em Queluz, acredita que “quanto mais produtos e serviços tivermos num só local, mais clientes atraímos”.

O jovem empresário apostou, sem hesitar, nos cartões pré-pagos da Epay, porque lhe “pareceram uma boa oportunidade para alargar o leque de ofertas para os clientes” e não se arrependeu.

“

**“É UMA MAIS-VALIA PARA O
NEGÓCIO. JÁ TEMOS CLIENTES
FIDELIZADOS NESTE SERVIÇO”**

Tiago Esteves, 34 anos

O MESMO ESPAÇO, UMA NOVA LOJA

O **Kantinho do Tabaco** ganhou uma nova imagem com a ajuda do KIOS store.

Bruno Silva, de 31 anos, e Manuela Silva, de 58, são os donos do Kantinho do Tabaco, situado na Luz, em Lagos, e resolveram solicitar a ajuda do KIOS store para modernizar a loja e captar a atenção de mais clientes.

“

FIQUEI MUITO SATISFEITO COM O RESULTADO FINAL, A LOJA GANHOU MUITO COM A REMODELAÇÃO. A OTIMIZAÇÃO DO ESPAÇO FOI SEMPRE A NOSSA PRIORIDADE E NESSE SENTIDO FOI UMA APOSTA GANHA

“Este espaço abriu as portas há 20 anos, após um convite de um familiar para explorar a área das publicações, num espaço independente em supermercado, neste caso o Supermercado Baptista. Já tínhamos alguma experiência no ramo das publicações num outro espaço, pelo que foi fácil decidir. Não sendo um bem de primeira necessidade, a informação seja em que área for, será sempre importante no dia a dia do cliente”.

Para além das publicações, “disponibilizamos artigos de tabacaria, jogos santa casa, papelaria e brinde”, prossegue o empresário, acrescentando que outro dos grandes segredos para o sucesso da loja passa por apostarem também na diversificação de serviços para fidelizar mais clientes.

“Acredito que este é o futuro. Num contexto digital emergente não temos outra solução que não seja optar por disponibilizar mais serviços que satisfaçam a necessidade do cliente”, assegura o jovem empresário.

O KIOS express é uma das suas recentes apostas e os agentes estão muito satisfeitos. “A principal vantagem é atrair mais clientes. É um serviço que “obriga” os clientes que não nos conhecem a deslocar-se ao nosso espaço. Num dia para levantar ou devolver uma encomenda, num outro dia para adquirir outros artigos. Acredito que é um serviço que nos diferencia”, confessou Bruno Silva.

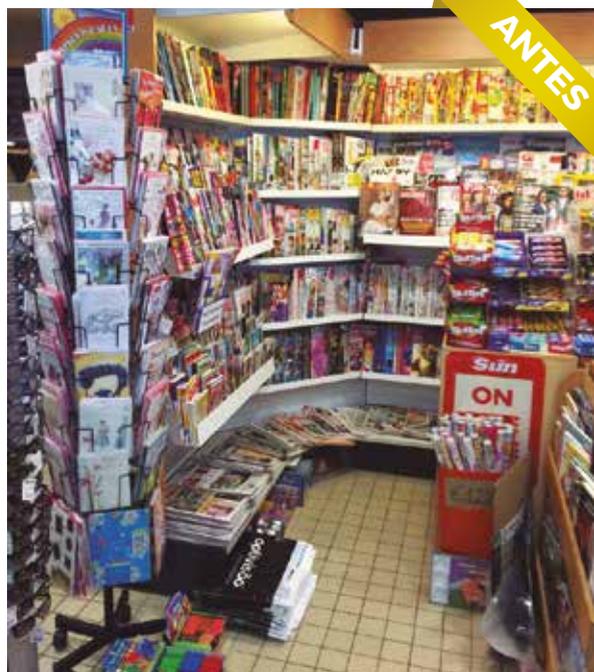
Até ao final do ano, os empresários prometem continuar a surpreender e a inovar. “Estamos em constante mudança e isso obriga-nos a pensar regularmente em novos projetos e novas ideias. Ao longo deste ano e nos próximos, a estratégia passa por expandir os serviços ao cliente e diversificar a linha de produtos que comercializamos, marcando sempre pela diferença”, concluiu.



Kantinho do Tabaco

O KIOS express é uma das suas recentes apostas e os agentes estão muito satisfeitos. "A principal vantagem é atrair mais clientes. É um serviço que "obriga" os clientes que não nos conhecem a deslocar-se ao nosso espaço. Num dia para levantar ou devolver uma encomenda, num outro dia para adquirir outros artigos. Acredito que é um serviço que nos diferencia", confessou Bruno Silva.

Até ao final do ano, os empresários prometem continuar a surpreender e a inovar. "Estamos em constante mudança e isso obriga-nos a pensar regularmente em novos projetos e novas ideias. Ao longo deste ano e nos próximos, a estratégia passa por expandir os serviços ao cliente e diversificar a linha de produtos que comercializamos, marcando sempre pela diferença", concluiu.



TAMBÉM QUER REMODELAR A SUA LOJA E NÃO SABE COMO?

Siga o exemplo destes agentes e solicite a nossa ajuda, através de:



kiosstore@vasp.pt



214 337 082

Criamos espaços à sua medida!

CONTACTE-NOS!

Hashtag n Go

FOCO NOS CLIENTES MAIS JOVENS

A Hashtag n Go é uma loja totalmente criada à medida dos clientes mais novos.

Há dois anos atrás, Carlos Bandarrinha, de 41 anos, decidiu abrir uma nova loja e aproveitou o facto de estar situada perto de uma escola, em Peniche, para criar um espaço à medida dos mais jovens.

Para captar a atenção dos seus potenciais clientes, o empresário começou por escolher um nome atual, aproveitando uma expressão que está muito ligada às redes sociais e surgiu o nome Hashtag n Go. De seguida, decorou o espaço de forma muito apelativa e apostou em produtos que fizessem as delícias dos jovens desta zona.



“Resolvemos apostar em artigos infantis e doces para direcionar a nossa gama de produtos às crianças, uma vez que estamos muito perto de uma escola e porque já temos experiência nestes produtos noutra loja que temos e sabemos que são uma mais valia, pois ajudam-nos a trazer mais clientes à loja.”, revela o jovem empresário.

Desengane-se quem pensa que o agente se esqueceu dos clientes mais velhos. Aqui está tudo pensado ao pormenor para agradar aos miúdos e aos graúdos.

“Temos ainda uma maior variedade de artigos – tecnologia, colecionáveis, cápsulas de café, biscoitos -, assim como uma oferta de serviços como fotocópias, impressão remota, serviço de expedição de encomendas, entre outros mais”, continuou, visivelmente satisfeito com o percurso percorrido até agora.



Mas o sucesso deste ponto de venda não se mede apenas pelos artigos infantis, produtos e serviços que disponibiliza. A organização e a decoração também fazem a diferença, nomeadamente a parede publicitária gigante que criaram e que capta a atenção de qualquer cliente que entre no espaço. Esta é, sem dúvida, uma loja que marca a diferença e um exemplo a seguir.



‘SILVA & GOMES’: UM NEGÓCIO DE SUCESSO

A diversidade de artigos infantis e a simpatia são alguns dos truques desta loja para cativar os seus clientes.

A Tabacaria ‘Silva & Gomes’ nasceu em 2014, pela mão de Alberto da Silva de Sousa e Natália Gomes, os dois sócios a quem se deve este projeto.

Situada numa zona privilegiada do Funchal, em plena Avenida do Infante, mais precisamente no Edifício Quinta Vitória, em frente ao Casino da Madeira, esta loja é a prova de que investir na área das publicações continua a ser uma boa aposta.

“Há sempre pessoas que preferem o formato papel, por ser mais ‘real’, como alguns dos nossos clientes mencionam, mas também porque é mais prático levá-lo para a praia, piscina, barco, entre outros”, comentam os sócios, acrescentando que quem mantém esta forma de pensar são os seus clientes com mais idade, que permanecem longe das novas tecnologias e do mundo digital.

Dada a sua localização, e como uma boa parte dos seus clientes são estrangeiros, os jornais internacionais são as publicações que mais vendem. No entanto, nesta altura do ano, “os artigos de papelaria, escolares e infantis” também ganham um enorme destaque na loja. Estando a tabacaria localizada perto de escolas, faz todo o sentido que assim seja, até porque “surge sempre a necessidade de comprar esses artigos, seja para o regresso às aulas ou para o dia-a-dia” dos clientes mais jovens.

“Canetas, lápis, plasticinas, capas, micas, cadernos, sebatas, blocos, resmas de papel para impressora e outros artigos, fazem parte de um conjunto de produtos que mais procura têm nesta altura”, explicam os sócios, que fazem um “balanço positivo” destes últimos cinco anos.

A próxima aposta que pretendem fazer será na área dos jogos e das raspadinhas, algo que é muito pedido pelos seus clientes, mas enquanto esse dia não chega, “a simpatia, a atenção, a responsabilidade e o cuidado” que os proprietários e as funcionárias da loja dedicam aos clientes “fazem com que estes se sintam bem e queiram voltar”.



PREPARE-SE PARA O INVENTÁRIO ANUAL

Torne as suas tarefas mais rápidas e eficazes utilizando a nossa solução de contagem de stock!



APENAS
10*€
VALOR SEMANAL



Mobilidade

Sem cabos, indicado para quem prioriza a mobilidade dentro e fora da loja.



Fácil de utilizar

Interface intuitivo, simples e menus fáceis de utilizar e navegar.



Integração Sage

Em poucos cliques, sincronize e atualize o seu stock.

O NOSSO TOP 5 AGORA COM DESCONTO. APROVEITE!

| CAMPANHA VÁLIDA ATÉ 31 OUTUBRO 2019



4

2

1

3

5

Antes | ~~194,50 €~~
Agora | **179,50 €**

ILHA

A ilha é um espaço perfeito para a exposição de livros ou "gifts".

1200 x 850 x 850 mm

Antes | ~~59,00 €~~
Agora | **49,90 €**

EXPOSITOR DE REVISTAS 6 NÍVEIS | 14547

490 x 500 x 870 mm

Antes | ~~319,00 €~~
Agora | **287,90 €**

LINEAR COMPLETO COM PALA E PRATELEIRAS PARA PUBLICAÇÕES | RV19

1 prateleira simples
2 prateleiras duplas
1 Zig-Zag

1000 x 400 x 1960 mm

Antes | ~~34,00 €~~
Agora | **29,90 €**

EXPOSITOR DE DESTAQUE | 13909

Fácil de manusear, dá-lhe a possibilidade de destacar as revistas do dia!

340 x 515 x 1530 mm

Antes | ~~55,00 €~~
Agora | **45,90 €**

EXPOSITOR CHÃO PAPEL FANTASIA SIMPLES | 14550

755 x 330 x 1570 mm

Para mais informações contacte: Tlf. 214 337 082 | E-mail - kiostore@vasp.pt

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

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

**PAGUE
EM 3X
SEM JUROS***



BALCÃO KIOS POS

1 prateleira + 1 porta teclado no interior
1 prateleira com 150 mm profundidade
no exterior
Iluminação com fita de LED's nas 2 laterais
Não inclui Publicidade

600 x 550 x 1050 mm

Preço | 345,90 €



BALCÃO EM MELAMINA BRANCA

Interior com 3 prateleiras.

1000 x 550 x 900 mm

Preço | 315,00 €



IDENTIFICADORES MAGNÉTICOS | 13918

Organize o seu linear e destaque cada
segmento com estes identificadores.

Pack 22 unidades

300 x 400 mm

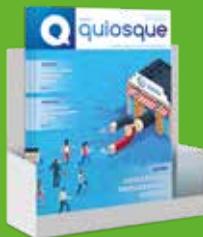
Preço | 8,90 €



EXPOSITOR BALCÃO COM GANCHOS | 14551

435 x 140 x 615 mm

Preço | 14,50 €



PARASITA | 13912

Ideal para destacar publicações e ganhar
mais espaço no seu linear!

235 x 80 x 190 mm

Preço | 11,90 €



ZIG-ZAG JORNAIS | 13905

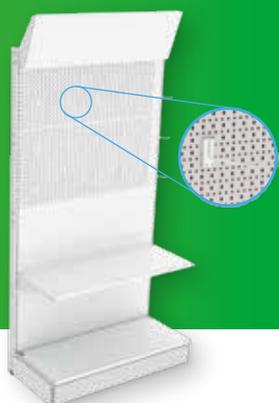
A forma ideal de expor jornais.

970 x 400 x 100 mm

Preço | 51,50 €

Para mais informações contacte: Tlf. 214 337 082 | E-mail - kiostore@vasp.pt

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



**LINEAR MULTIFUNÇÕES
COM PALA FUNDO
PERFURADO E PRATELEIRAS
DIREITAS | M2**

Pala inclinada
15 ganchos incluídos
1 prateleira direita

1000 x 400 x 1960 mm

Preço | 219,50 €



**LINEAR COMPLETO COM
PALA E PRATELEIRAS
DIREITAS | M9**

5 prateleiras direitas ajustáveis
Pala de topo inclinada

1000 x 400 x 1960 mm

Preço | 275,00 €



**EXPOSITOR DE REVISTAS
COM RODAS | 14548**

545 x 1770 mm

Preço | 109,50 €



EXPOSITOR DE PAREDE PARA JORNAIS E REVISTAS

Expositor de Jornais

Simplex | 3663
235 x 90 x 1400 mm

Preço | 22,50 €

Duplo | 3661

550 x 90 x 1400 mm

Preço | 37,50 €



Expositor de Revistas

Simplex | 3662
270 x 160 x 1500 mm

Preço | 22,50 €

Duplo | 3660

535 x 160 x 1500 mm

Preço | 37,50 €



**EXPOSITOR CHÃO PAPEL
FANTASIA DUPLO | 14549**

740 x 380 x 1325 mm

Preço | 69,90 €

* Válido para compras superiores a 300€ em produtos KIOS Store



NOVIDADE

SOLUÇÃO ECONÓMICA RICOH MP C2004EX SP



- 20 páginas/min
- Disponibilização de layouts de personalização
- Papel até 300 gr
- Impressão de banner

Renting Semanal

5 anos: 10,99€ (+ IVA); Opção sem plafond de cópias, valor das cópias

5 anos: valor semanal de 12,99€ (+ IVA), com plafond de cópias 200 a preto e 50 a cores

Excedente

- Impressões/ cópia excedente:
- Valor A4 preto 0.0085 €
 - Valor A4 cor 0.0550€

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.;

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 excedentes: 0,0085€/un. preto e 0,065€ un. cor.

PRODUTO

Convite A5 (Díptico)
Faixa de 1 metro personalizado
50 Flyers A4
5 Cartazes SRA3

CUSTO

0,23€
1,33€
4,85€
1,35€

VVPR

2,80€
8,00€
25,00€
18,00€

MARGEM

890%
390%
320%
985%

CARTÕES EPAY

São cartões pré-pagos, que permitem a adição de dinheiro à conta do cliente que os compra. Sem investimento inicial, estes cartões permitem aumentar a diversidade de produtos na sua loja e potenciar o seu negócio.

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 excedentes: 0,014€/un. preto e 0,119€ un. cor.

MONEYGRAM

Disponibilize serviços de transferência de dinheiro para Portugal e para o estrangeiro, através da sua loja.



MoneyGram.



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

PERIFÉRICOS



MAIS INFORMAÇÕES:

kioskube@vasp.pt

214 337 026



Pack Teclado e Rato

Conjunto teclado e rato ao melhor preço.

PREÇO | 13,99€



Star TSP100

Impressora de talões térmica.

PREÇO | 170,00€



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. É ideal para pequenos retalhistas.

Ligação: USB

PREÇO | 78,00€



Scanner Honeywell 1400G2D

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

PREÇO | 180,00€

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

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



MAIS INFORMAÇÕES:
kiosacademy@vasp.pt
214 337 02

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 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)



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)

Aceda já a loja.vasp.pt OFERTA
dos portes de envio, em compras
iguais ou superiores a 30,00€*

PROMOÇÕES

OS MELHORES PRODUTOS,
AOS MELHORES PREÇOS



AS MELHORES GOMAS DO MERCADO!



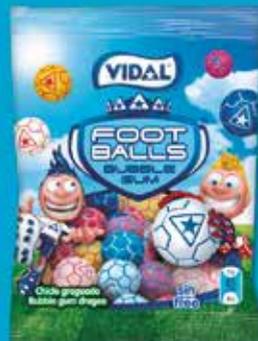
CORAÇÕES PÊSSEGO CX 14
6,28€*



GARRAFAS COLA CX 14
6,28€*



FAB MIX SORTIDO CX 14
6,28€*



BOLAS FUTEBOL CX 14
6,28€*

TODOS OS ACESSÓRIOS PARA TELEMÓVEIS AO MELHOR PREÇO!

**POWER
2GO** POWERED BY
CONCEPTRONIC

**CAIXA DE 70 PEÇAS
INCLUI CAIXA DE STOCK**

APENAS
298,38€*
CÓD. 51267



INCLUI:

- ✓ CARREGADORES DE PAREDE
- ✓ CARREGADORES DE CARRO
- ✓ POWER BANKS
- ✓ AURICULARES
- ✓ SUPORTES PARA CARRO
- ✓ CABOS MICRO USB
- ✓ CABOS USB
- ✓ CABOS PARA APPLE

OS MELHORES PRODUTOS,
AOS MELHORES PREÇOS

VARTA

DÊ MAIS ENERGIA AO SEU NEGÓCIO!



30 Blisters

60 Blisters

= **OFERTA**
SET COZINHA
(3 UN.)

OU

= **OFERTA**
LANTERNAS
(8 UN.)



Limitado ao stock existente.

ENCOMENDE JÁ AS MELHORES AGENDAS PARA 2020!



A5 DIÁRIA SYROS VÁRIAS CORES
2,55€*



A5 DIÁRIA CORFU VÁRIAS CORES
2,24€*



185X290MM DIÁRIA RESTAURANTE
18,17€*

(*) Aos valores acima indicados acresce IVA à taxa legal em vigor, podem ser alterados sem aviso prévio. Limitado ao stock existente | Em compras inferiores a 30,00€ serão cobrados 2,50€ de portes. Condições válidas para as páginas 33 e 34