



revista

quiosque

Edição nº81 | junho 2020

Distribuição gratuita

Conteúdos exclusivos para parceiros VASP e SDIM

| DOSSIER

JORNAL EM CASA: ENTREGUE PUBLICAÇÕES AO DOMICÍLIO

Pág. 18

| DESTAQUE

ZenElly: A aposta no desenvolvimento

Pág. 12

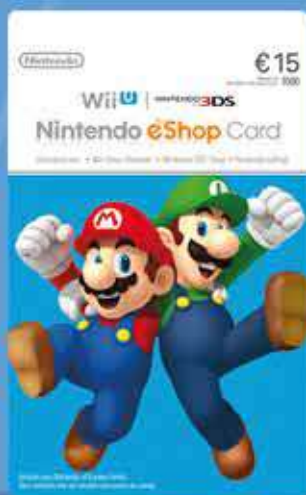
| PROMOÇÕES PNE'S

Os melhores produtos aos melhores preços

Pág. 33

ADIRA AO NEGÓCIO MAIS PROCURADO DO MOMENTO!

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



| EDITORIAL

“

OS NOVOS HÁBITOS DE COMPRA

A atual crise pandémica Covid-19 veio alterar para sempre os hábitos de compra da população portuguesa. O ambiente de medo criado em torno da propagação do coronavírus, que atingiu o seu pico durante o período de confinamento obrigatório, levou a que grande parte da população portuguesa tenha optado por reduzir ao mínimo as saídas do domicílio para a realização de compras.

Uma grande parte da população passou a realizar as suas compras “online”, tendo os serviços de entrega de encomendas registado volumes muito elevados, em muitos dias superiores aos verificados durante o habitual período de pico do natal ou “Black Friday”. Também a frequência de visita a estabelecimentos comerciais se reduziu drasticamente, ficando as saídas para compras muitas vezes limitada a um ou dois dias por semana, normalmente concentradas ao fim-de-semana.

Sabendo que a compra de um jornal diário ou revista semanal é uma compra maioritariamente rotineira, cujo hábito não deve ser interrompido, em muitos países europeus os pontos de venda de imprensa organizaram-se no sentido de continuar a servir os seus clientes habituais através da criação de um serviço de entrega de publicações em casa. Seguindo esta lógica, a VASP, com o apoio dos seus editores, decidiu criar o site **jornalemcasa.pt** com o objetivo de promover e divulgar um novo serviço de entregas de publicações a ser realizado pelos pontos de venda de imprensa. Não se trata de uma loja de venda “online” de assinaturas de publicações, mas apenas de um portal que os clientes podem consultar para saberem se existe disponibilidade de serviço de entrega de publicações na





morada da sua residência e, caso exista, solicitar o serviço de entrega das suas publicações habituais. A relação comercial será sempre exclusiva entre os clientes inscritos e os pontos de venda por eles selecionados. Por forma a apoiar esta iniciativa, os editores comprometeram-se a comparticipar nos custos de entrega durante um período de 6 semanas e a divulgar o novo site nos seus canais de comunicação.

Tendo os hábitos de compra sido profundamente alterados com a atual crise e sabendo que as compras “online” com entregas em casa terão uma importância crescente no futuro, apelamos à participação de todos os pontos de venda nesta iniciativa. Trata-se de uma forma de, simultaneamente, proteger o seu negócio e prestar um serviço adicional aos seus clientes (sendo que muitos não podem ou não devem sair de casa por razões de saúde). É também uma excelente oportunidade de venda ao domicílio de outros produtos a estes clientes, para além dos produtos de imprensa por eles solicitados.

Participe nesta iniciativa e junte-se ao grupo de pontos de venda do futuro!

Paulo Proença

ÍNDICE

 DESTAQUE	ZENELLY: A APOSTA NO DESENVOLVIMENTO PÁG 12	 DOSSIER	JORNAL EM CASA: ENTREGUE PUBLICAÇÕES AO DOMICÍLIO PÁG 18	 EM FOCO	O PODER DO BOM GOSTO PÁG 22	Clube KIOS	CAMPANHAS PÁG 27	 PROMOÇÕES PÁG 33
---	--	---	---	---	--	-------------------	-----------------------------------	--

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

PUBLICAÇÕES DE NICHU NO CCB

Requinte. Originalidade. Qualidade. Estas são as três palavras que melhor definem a **Hangar**, onde agora já se vendem publicações de nicho.

"A HANGAR design store abriu a sua primeira loja no Centro Cultural de Belém há 10 anos e celebra-o com a ampliação do seu espaço e a abertura de uma outra loja, na mesma galeria comercial do CCB, onde instalou o seu gabinete de projetos de decoração", começa por revelar Patrícia Lopes, a gerente deste ponto de venda, que aposta na qualidade dos produtos e em parcerias com marcas de renome.

Para além de "artigos decorativos, pequeno mobiliário e iluminação", os clientes agora já podem encontrar algumas publicações de nicho neste espaço. "Desde sempre nos pareceu interessante adicionar a esta oferta livros de decoração e arquitetura, bem como revistas de arte, decoração, música e lifestyle. Tivemos agora a oportunidade de



concretizar este objetivo e esperamos que venha a aumentar o número de visitas dos nossos clientes mais regulares e atraia novos! Tendo em conta o conceito e público, optámos por selecionar as edições internacionais mais exclusivas e colecionáveis, adicionando algumas nacionais de maior destaque. A pedido de vários clientes, decidimos disponibilizar também o jornal *O Expresso*", prosseguiu Patrícia Lopes.

"Para além dos artigos expostos na loja, a HANGAR dispõe de um enorme leque de marcas que se fazem representar em Portugal. Por isso, os serviços de encomenda e a loja online são importantes para nós. O gabinete de projetos tem crescido imenso nos últimos anos, desde a hotelaria à restauração e mais ainda no residencial. Em tudo o que fazemos, a qualidade do atendimento e a satisfação dos nossos clientes é o mais importante para nós", concluiu.

QUIOSQUE BATE RECORDE DE VENDAS

Laura Andrade chegou a faturar 1.500 euros por dia durante a pandemia.

Dona do Quiosque Saramy II, no Porto, há 20 anos, Laura Andrade foi um dos Soldados do Papel que manteve as portas abertas, durante a pandemia do Coronavírus, por dois motivos: "porque espaços como o meu tiveram autorização para permanecer abertos e por respeito aos clientes".

Agora que tudo começa a regressar ao "novo normal", a empresária está bastante satisfeita com a opção que tomou, até porque bateu recordes na venda de jornais, revistas e tabaco, chegando "a faturar, em média, 1.500 euros diários. Antes da Covid-19 não passava de metade. Ou menos".



"Admito que foi uma fase muito dura e complicada em termos de trabalho, mas valeu a pena. Foi muito positivo, apesar de todo o trabalho e cansaço diário, porque fidelizei clientes e fortaleci a relação já existente com os mais antigos. Posso dizer que aqui somos uma grande família e foi graças a ela que consegui aguentar este tempo da Covid-19 afastada dos meus. Posso afirmar que fui muito mimada, algo que me deu forças para aguentar. Para finalizar, gostaria de agradecer a todos os clientes e amigos que me ajudaram. Um grande bem-haja a todos".

PARASITAS EM DESTAQUE

Pedro Carvalho apostou em parasitas para aumentar a venda de algumas publicações de nicho.

Sempre à procura de novas formas para dinamizar a sua loja e aumentar as suas vendas, Pedro Carvalho, de 46 anos, adquiriu recentemente diversos parasitas, através do KIOS store, para dar mais destaque a algumas publicações e melhorar a organização dos lineares da sua Top Leitura Papelaria.

“É tudo por uma questão de estética e para ver se aumentamos as vendas dos livros da Marvel e de algumas publicações de nicho”, começou por revelar o dono desta loja em Braga, que já conta com 16 anos de existência.

Neste espaço, “tentamos vender um pouco de tudo para satisfazer os nossos clientes. Para além das publicações, temos serviços de pagamento, jogos, tabaco, *gifts*, lembranças, *gomas*”, concluiu o empresário.



Siga este exemplo de Pedro Carvalho.

Adquira já alguns parasitas para melhorar a organização dos seus lineares.

Contacte-nos através do email:
kiostore@vasp.pt



revista

quiosque

NOVIDADE

EQUIPAMENTOS RECONDICIONADOS

Equipamentos com qualidade e garantia, a um óptimo preço. Aproveite!



55€

Antes 75€

**Scanner Zebra
LS1203**



80€

Antes 180€

**Scanner Honeywell
1400G2D**



99€

Antes 170€

Impressora Star TSP100



25€

Antes 75€

Visor cliente



Mermins Glitter Tails

Saquetas com pequenas sereias com a cauda brilhante - existem 12 sereias diferentes para colecionar.

Lançamento	Público- Alvo
26 fevereiro	Infantil
Segmento	PVP
Infantil	2,99€
Periodicidade	Exposição
Única	Junto aos artigos infantis



Astérix

Todas as histórias e uma coleção de documentos excepcionais com a história e o contexto de cada aventura da famosa vila gaulesa. Livros de 64 páginas, capa dura, com conteúdos inéditos compilados para esta edição exclusiva. Cada volume inclui ainda uma coletânea de esboços, notas e acervos documentais que inspiraram os criadores de Astérix.

Data	Público- Alvo
06 janeiro	Adulto
Segmento	PVP
Colecionismo	Ed1: 2,99€
Periodicidade	Ed2: 5,99€
Quinzenal	Ed3 e seg: 10,99€
	Exposição
	Junto ao balcão



Marvel Red

Todos os personagens icônicos da Marvel reunidos numa única e fabulosa coleção. Cada volume de capa dura contém informações complementares, incluindo listas de membros das equipas de super-heróis, perfis dos criadores e outras novidades!

Lançamento	Público- Alvo
06 janeiro	Adulto
Segmento	PVP
Colecionismo	Ed1: 2,99€
Periodicidade	Ed2: 6,99€
Quinzenal	Ed3 e seg: 11,99€
	Exposição
	Junto ao balcão



Bustos Star Wars

Edition especial de colecionador das personagens mais emblemáticas da famosa saga Star Wars. Bustos de grandes dimensões, pintados à mão, com grande precisão em todos os detalhes e acabamentos de alta qualidade.

Lançamento	Público- Alvo
15 janeiro	Adulto
Segmento	PVP
Colecionismo	Ed1: 3,99€
Periodicidade	Ed2: 7,99€
Quinzenal	Ed3 e seg: 15,99€
	Exposição
	Junto ao balcão



O Corpo Humano

Uma coleção extraordinária para conhecer o corpo humano. Composta por 80 entregas, cada uma delas formada por um fascículo com oferta de um conjunto de peças. Com esta coleção as crianças podem aprofundar matérias que aprendem na escola.

Lançamento	Público- Alvo
04 fevereiro	Infantil
Segmento	PVP
Colecionismo	Ed1: 1,00€
Periodicidade	Ed2: 3,95€
Semanal	Ed3 e seg: 7,95€
	Exposição
	Junto ao balcão



Os Meus Animais do Zoo

Uma coleção para aprender divertindo-se. As crianças conhecem a fundo os seus animais preferidos enquanto brincam com eles. Composta por 66 entregas, sendo cada entrega composta por um livro com oferta de 2 figuras.

Lançamento	Público- Alvo
11 fevereiro	Infantil
Segmento	PVP
Colecionismo	Ed1: 1,95€
Periodicidade	Ed2: 4,95€
Semanal	Ed3 e seg: 8,95€
	Exposição
	Junto ao balcão



Jazz Blue Note

Uma coleção única de vinis com as obras-primas da Blue Note. Blue Note é a quinta-essência do jazz, uma forma de o interpretar e viver, um estado mental. Uma etiqueta que há 80 anos é sinónimo de qualidade e autenticidade e conta com os expoentes máximos do jazz em todas as épocas. Os discos que compõem esta coleção são realmente os melhores vinis da história da Blue Note.

Lançamento	Público- Alvo
12 janeiro	Adulto
Segmento	PVP
Colecionismo	Ed1: 7,99€
Periodicidade	Ed2 e seg: 14,99€
Quinzenal	Exposição
	Junto ao balcão



Warhammer 40.000 Conquest

Jogo de batalhas do 41º Milénio. Uma impressionante coleção de incríveis miniaturas de Warhammer 40.000 para montar, pintar e organizar batalhas. Cada entrega é composta por um conjunto de miniaturas, pincéis, tintas e um fascículo exclusivo com artigos fascinantes sobre a história, as disputas e os heróis do 41º Milénio!

Lançamento	PVP
17 fevereiro	Ed1: 1,50€
Segmento	Ed2: 4,99€
Colecionismo	Ed3 e seg: 9,99€
Público- Alvo	Exposição
Adulto	Junto ao balcão



Valentino Rossi

Uma reprodução perfeita da Yamaha YZR-M1 de Valentino Rossi, protagonista do mundial de MotoGP de 2016.

Lançamento 04 março
Segmento Colecionismo
Periodicidade Semanal
Público- Alvo Adulto
PVP Ed1: 0,50€
Ed2: 4,99€
Ed3 e seg: 10,99€
Exposição Junto ao balcão



Disney Junior - Vampirina

Nova revista da Disney Junior, com periodicidade trimestral, cada edição dedicada a uma Personagem diferente do universo Disney. Nesta 1ª edição a Vampirina, com muito jogos, curiosidades e uma Super Oferta.

Lançamento 27 março
Segmento Infantil / Juvenil
Periodicidade Trimestral
Público- Alvo Infantil / Juvenil
PVP 3,99€
Exposição Junto a revistas infantis



Gorjuss Revista

A Revista Santoro Gorjuss é uma novidade no universo das revistas. Chega a Portugal pela editora Blue Ocean, para dar vida a esta icónica boneca. Com passatempos, manualidades e muitos prémios para oferecer, esta publicação chega às bancas para fazer as delícias de todos. E sempre com uma oferta muito especial.

Lançamento 06 abril
Segmento Todos
Periodicidade Trimestral
Público- Alvo Infantil / Adulto
PVP 3,99€
Exposição Junto a revistas infantis



Disney Princesas

Todas as Princesas Disney estão agora reunidas numa única revista! Editada pela Blue Ocean, chega a Portugal a Revista Disney Princesas, para espalhar a magia Disney por todos os fãs. Com um conto Disney, atividades, pôsteres e muitos prémios, a revista traz sempre uma oferta muito divertida.

Lançamento 13 março
Segmento Infantil
Periodicidade Bimestral
Público- Alvo Infantil
PVP 3,99€
Exposição Junto a revistas infantis



Lucas Neto - Coleção de Cromos

Uma coleção de cromos da PANINI, oficial do Youtuber que os mais pequenos adoram - LUCAS NETO.

Lançamento 05 março
Segmento Coleção de cromos
Periodicidade Única
Público- Alvo Infantil
PVP Pack Caderneta + 4 Saquetas > 3,50€
Caixa expositora com 50 saquetas > 0,80€ cada
Exposição Em local de destaque / Balcão



Animais - Coleção de Cromos

Uma coleção de cromos fantástica e de referência lançada pela PANINI, sobre Animais, com muitas curiosidades.

Lançamento 07 março
Segmento Coleção de cromos
Periodicidade Única
Público- Alvo Infantil
PVP Pack Caderneta + 4 Saquetas > 3,50€
Caixa expositora com 50 saquetas > 0,70€ cada
Exposição Em local de destaque / Balcão



Cartoon Network

Chega às bancas uma novidade imperdível: a primeira edição da revista oficial Cartoon Network editada pela Zero a Oito! Os jovens poderão embarcar nesta aventura com o Gumball e muitas mais personagens que todos adoram! Com jogos, atividades, quizzes, piadas e factos engraçados, a diversão não tem limites! Sempre com uma Oferta muito especial.

Lançamento 16 janeiro
Segmento Infantil / Juvenil
Periodicidade Mensal
Público- Alvo Infantil
PVP 4,99€
Exposição Junto às revistas infantis e juvenil



Mojipops Revista

Nova revista sobre o mundo fantástico das Mini figuras que têm sido um verdadeiro sucesso entre os mais pequenos. Com muitas atividades, receitas, pôsteres, manualidades e divertidas histórias. Em todas as edições Oferta de 2 Saquetas MOJIPOPS.

Lançamento 18 maio
Segmento Infantil
Periodicidade Bimestral
Público- Alvo Infantil
PVP 3,99€
Exposição Junto às revistas infantis



CM - Coleção de Carros Fast & Furious

Coleção composta por 45 entregas com os carros dos filmes Velocidade Furiosa

Data
21 março a 23 janeiro

Segmento
Infantil / Juvenil

Periodicidade
Semanal

Público- Alvo
Infantil / Juvenil

PVP
9,95€

Exposição
Junto ao CM



CM - João Paulo II - O Papa dos Afectos

O CM disponibiliza aos seus leitores a biografia e fascinante história de vida de João Paulo II, o Papa que todos amamos.

Data
30 abril

Segmento
Informação

Público- Alvo
Todos

PVP
9,95€

Exposição
Junto ao CM



A Nossa Gravidez

Guia completo com 112 páginas para pais grávidos - Recomendado pelos médicos.

Data
27 março

Segmento
Saúde/ Gravidez

Periodicidade
Anual

Público- Alvo
Feminino

Público- Alvo
Feminino

PVP
4,99€

Exposição
Junto às revistas de Grávidas e Bébes



Nova Gente - Acção de Facas de Cozinha da Colecção Ivo Cutelarias

Dê cor à sua cozinha! Este serviço de facas são utensílios indispensáveis na sua cozinha : Facas com lâminas de aço, cabos coloridos e de elevada durabilidade.

Data
24 junho a 5 agosto

Segmento
Casa / Faqueiro

Periodicidade
Semanal

Público- Alvo
Todos

PVP
Faca de contorno - 4,90€
Faca de descascar - 4,90€
Faca de queijo - 9,90€
Faca de pão - 9,90€
Fusil - 6,90€
Faca de cozinheiro + oferta de cepo - 16,90€

Exposição
Junto à revista Nova Gente



Maria - Panos de Cozinha da Neiper

Atualizados de Cozinha para ter sempre à mão. Panos de cozinha com 3 padrões e 4 cores diferentes.

Data
02 julho a 16 julho

Segmento
Casa / Cozinha

Periodicidade
Semanal

Público- Alvo
Todos

PVP
3,99€

Exposição
Junto à revista Maria



Maria - Acessórios de Ginástica

Coleção composta por Elástico com Pegas; Bandas Elásticas e RobeJumping

Data
11 junho a 25 junho

Segmento
Desporto

Periodicidade
Semanal

Público- Alvo
Todos

PVP
4,99€

Exposição
Junto à revista Maria



CASHLOGY

POS 1500

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

INCLUI:*

- Suporte técnico 3 anos
- Garantia equipamento 1 ano
- Instalação e formação
- Integração com o Sage 50C ou com outros sistemas de faturação.

A partir de

39.^{}52€**



COMERCIAL@VASP.PT
214337026

*Caso o parceiro SAGE não seja a VASP ou utilize um programa de gestão diferente, a ligação terá de ser assegurada pelo seu fornecedor de software. Para celebração do contrato é necessária a aprovação do controlo de crédito da VASP.

**Entrada inicial de 2000€ (+ IVA) e valor aplicável a contratos de 156 semanas.

20 ANOS DE QUALIDADE

A **VASP** tem a Certificação ISO 9001 desde 2000.

A VASP é uma empresa com a Certificação em Qualidade (NP EN ISO 9001) desde o ano 2000. Ao longo destes 20 anos, temos procurado fazer a diferença na qualidade dos serviços que prestamos e desenvolvido processos de melhoria contínua, de modo a satisfazer as necessidades e expectativas dos nossos clientes e outras partes interessadas, tanto a nível externo como interno, cumprindo sempre com a legislação legal aplicável.

A pensar no ambiente e na sustentabilidade ambiental alargámos, recentemente, o nosso sistema de gestão com a integração do processo de certificação ambiental (NP EN ISO 14001).



VASP ADERE A LISBOA CAPITAL VERDE 2020

A **VASP** voltou a demonstrar a sua preocupação ambiental ao assinar o compromisso “Lisboa Capital Verde 2020”.

Ciente de que é essencial promover uma boa gestão ambiental no mundo dos negócios, a VASP subscreveu o seu compromisso para com a iniciativa “Lisboa Capital Verde 2020 — Ação Climática Lisboa 2030”, nas seguintes vertentes:

→ **Mobilidade**

Aumentar a promoção de veículos elétricos em frotas de veículos de uso privado e em frotas operacionais.

→ **Cidadania e Participação**

Divulgar materiais da Capital Verde pelos colaboradores e/ou associados.

→ **Certificação Ambiental**

Manter e alargar a certificação ISO 14001.

Junte-se a nós. Reduza o seu impacto ambiental. O planeta agradece e o seu negócio também!



ZENELLY: A APOSTA NO DESENVOLVIMENTO

A diretora da ZenElly Publishing acredita que “situações difíceis abrem a porta da transformação” e que os leitores devem aproveitar esta crise pandémica da Covid-19 para apostar no seu desenvolvimento pessoal.

Ao longo da entrevista à Quiosque, Elisabeth Barnard assume que as suas “revistas fazem hoje mais sentido do que nunca”. Revela que vão lançar uma nova “plataforma digital e revista futurística” e faz um balanço da parceria de longa data que tem com os pontos de venda e com a VASP.



Apesar de ainda não conseguirmos prever o real impacto desta crise pandémica, sabemos que trará graves consequências a nível psicológico, económico e social. Quais as ferramentas que os leitores poderão encontrar nas publicações da ZenElly para minimizar os receios, medos e ansiedade que surgiram durante a Covid-19?

O verdadeiro desafio é aprender a viver bem neste mundo complexo, injusto e desafiante, sobretudo no contexto desta nova crise que irrompeu nas nossas vidas como um tsunami e que trouxe mudanças radicais a todos os níveis, deixando-nos mais frágeis e vulneráveis do que nunca. No entanto, podemos sempre escolher entre entregarmo-nos às situações adversas que estamos a viver e a experienciar ou enfrentá-las com coragem e alguma resiliência, aprender com elas e crescermos enquanto indivíduos e sociedade.

A nossa revista ZenEnergy, mas também a Reiki & Yoga, a Saúde Natural, a S.O.S e a Viva Agora - Carpe Diem foram concebidas para apoiar os leitores que querem uma vida boa, uma vida com sentido, que querem lidar bem com as questões e os desafios do dia-a-dia, de modo a posicionarem-se nos seus relacionamentos, na comunicação com os outros, no trabalho, na gestão das suas emoções, na prevenção e compreensão das doenças.

Os temas abordados nas nossas revistas são abrangentes e têm a vantagem de serem escritos por profissionais de saúde de várias áreas, como psicologia, nutrição, educação, coaching, etc. Os artigos, exercícios, reportagens e entrevistas têm a ambição de informar, formar, partilhar conhecimentos, ensinar, transmitir valores, inspirar para que o leitor possa questionar, raciocinar, analisar, compreender e aplicar na sua vida. Afinal, as situações difíceis abrem a porta da transformação, do crescimento emocional e intelectual e, porque não, espiritual, para estarmos bem connosco próprios e com os outros.

Esta é, sem dúvida, uma oportunidade para implementar mudanças favoráveis e traçar novos objetivos de vida. Pretendem lançar alguma novidade, nos próximos meses, para incentivar os leitores a encarar esta nova realidade de modo mais positivo e otimista?

Vamos lançar brevemente uma plataforma digital de bem-estar físico, mental e emocional com novas formas de partilhar conhecimento (vídeos, podcasts, etc.), com a proposta de oferecer diversidade de conteúdos aos nossos leitores e uma oferta quase ilimitada de assuntos e temas. Temos também um projeto inovador para uma nova revista mais futurística que não vamos revelar ainda e que foi adiado devido à crise, mas que esperamos poder lançar ainda este ano.

Considera que o facto de estarem posicionados na área do desenvolvimento pessoal poderá ser um fator diferenciador para fidelizarem novos leitores neste momento?

Vivemos numa era de grande competitividade e muita pressão, por isto a resistência física, mental e emocional são fundamentais. Ouvi dizer muitas vezes que somos o resultado das nossas escolhas e, efetivamente, isto faz sentido. Na realidade, temos sempre a escolha de continuarmos “a viver na caverna”, onde nada nos pode acontecer ou sair para a luz e lutar pelas nossas vontades e concretizar os nossos sonhos. A maior parte da nossa sociedade moderna está em conflito porque as pessoas estão a executar atividades que não são delas, com as quais não se identificam e isto tem de mudar.

As nossas revistas fazem hoje mais sentido do que nunca, na medida em que apoiam os leitores a adotarem a atitude certa perante as vicissitudes do dia-a-dia, a lutarem com garra para a vida que merecem. Ao aproveitarem estes momentos de insatisfação, incómodo e infelicidade podem

encontrar maneiras diferentes, melhores, mais positivas de namorar, de comunicar, de se comportar, de trabalhar e de estar na vida.

Tenho a profunda convicção de que a nossa vida exterior é o reflexo da nossa vida interior e que existe uma relação direta entre o modo como pensamos e sentimos e o modo como agimos e vivemos. Os nossos relacionamentos, a nossa saúde, prosperidade e posição na sociedade são, na maioria das vezes, expressões do mundo interior enquanto indivíduos.

Querem aproveitar para dar alguma dica de exposição das vossas revistas aos pontos de venda?

Os pontos de venda são fulcrais para um bom posicionamento na banca e boas vendas. Felizmente, já temos uma colaboração de longa data com a Vasp e a maior parte dos pontos de venda já sabe como posicionar as nossas revistas, para que o leitor possa encontrá-las com facilidade.

Todos vendemos revistas, quer seja a gráfica que as imprime, a editora, a distribuidora ou os pontos de venda, e temos de estar todos alinhados para conseguirmos oferecer aos leitores não só conteúdo de qualidade, mas também um excelente serviço e facilidade de procura na banca. Como sempre, o grande desafio está na visibilidade da revista e há sempre formas de melhorar e inovar para que as revistas, inclusive as nossas, conquistem um lugar de predileção na banca e no coração do leitor.

Abrir caminhos nunca é fácil e nós fomos pioneiros nesta matéria. As nossas revistas respondem a esta procura incessante das pessoas para estarem bem, estarem em paz e de bem com a vida, e acho que merecem o carinho dos pontos de venda, pelo qual já estamos muito agradecidos.

Qual o balanço que fazem desta parceria com a VASP?

Temos uma relação muito próxima com a Vasp. São muito profissionais e têm uma grande experiência do mercado português. Dão sempre bons conselhos e a nossa colaboração assenta no respeito mútuo e no profissionalismo. São a única distribuidora em Portugal, mas não se servem deste facto para se aproveitarem da posição privilegiada que ocupam. Bem pelo contrário! Podemos não ser a maior editora, mas temos, no entanto, a impressão de ocupar um lugar importante na agenda da Vasp, tal como, suspeito eu, todos os outros editores mais pequenos e isso dá-nos ainda mais alento e confiança para o futuro.

COFINA SEMPRE EM AÇÃO

A Cofina voltou a apostar em ações anuais na SONAE.

A promoção das suas marcas em locais estratégicos continua a ser uma das principais preocupações da Cofina. Por isso mesmo, e à semelhança do que aconteceu em 2019, a Sábado, a Tv Guia e a Máxima voltarão a estar em destaque, ao longo do ano de 2020, nas lojas SONAE.

► Sábado na NOTE

De janeiro a dezembro, a revista Sábado estará destacada nos balcões de 20 lojas Note, espalhadas de norte a sul do país. Desta forma, ninguém ficará indiferente à conceituada publicação.



► Em destaque no Continente

De janeiro a dezembro, a revista Sábado, a Tv Guia e a Máxima estarão colocadas nos expositores do dia, de cerca de 40 lojas Continente, garantindo assim uma maior visibilidade e um aumento de vendas destas publicações.



EXPRESSO EM DESTAQUE

O **Expresso** voltará a estar em destaque em algumas ações ao longo de 2020.

A Imprensa iniciou 2020 a adjudicar duas ações que já realiza há vários anos com a VASP: as bikes verão e o Expresso no KIOS tv. Estas são duas iniciativas que conferem um aumento de vendas e de visibilidade ao conceituado jornal e das quais o editor já não abdica.

Para além disso, apostaram ainda numa ação de *stoppers*, em 50 pontos de venda da rede tradicional, de 6 a 27 de março, para promover o Guia Boa Cama Boa Mesa.



A ENERGIA DA ELECTRA

A Fundação EDP voltou a apostar em ações anuais para promover a sua revista.

Os resultados de vendas das ações que realizou no ano passado foram tão bons que a Fundação EDP resolveu apostar em mais iniciativas ao longo de 2020.

► Parasita na Fnac

A semelhança do que acontece desde o final de 2018, todas as edições da Electra estarão em destaque nos lineares das lojas Fnac, de forma ininterrupta, de janeiro a dezembro.



► Montras

De 18 a 24 de janeiro, a revista esteve presente em diversas montras em Lisboa, numa ação que continua a ser das mais indicadas para os editores que pretendem fazer ativação das suas marcas.

Esta ação voltará a repetir-se nas segundas quinzenas de abril, de julho e de outubro.



► Parasitas com moldura

De 18 de janeiro a 18 de fevereiro, esta publicação também esteve destacada nos lineares de 50 pontos de venda da rede tradicional, ação que voltará a repetir-se nos meses de abril, julho e novembro.



► Stoppers

De 18 de fevereiro a 18 de março, realizamos uma ação de stoppers em 50 pontos de venda, estrategicamente escolhidos, de norte a sul do país. Esta ação voltará a repetir-se em maio, agosto e dezembro.



► KIOS TV

Ao longo do ano, o editor optou ainda por colocar spots alusivos a cada edição nos KIOS tv, que temos colocados em cerca de 70 pontos de venda.

JORNAL EM CASA: ENTREGUE PUBLICAÇÕES AO DOMICÍLIO



O coronavírus veio para ficar. Ao longo dos próximos meses é essencial que adapte a sua vida e o seu negócio e que aprenda a conviver com esta nova realidade. Minimize os efeitos desta pandemia, apostando na entrega de publicações ao domicílio, com o apoio da iniciativa “Jornal em Casa”.

A pandemia da Covid-19 veio colocar enorme desafios para as áreas da saúde e pressionar fortemente a economia portuguesa. Algumas empresas aproveitaram a maior permanência da população em casa para se reinventarem, lançando novos produtos e apostando no desenvolvimento de um serviço de entregas ao domicílio.

As novas tecnologias digitais assumiram, de facto, um papel crucial na criação de novos canais de venda e de novos serviços de entrega, contribuindo assim para minimizar o impacto que o período de confinamento obrigatório teve no quotidiano dos portugueses.

UM NOVO TIPO DE CONSUMIDOR

As famílias portuguesas mudaram radicalmente as suas rotinas, a sua maneira de conviver e de comunicar. A maioria das empresas adotou novas medidas de higiene e proteção e implementou o teletrabalho para os colaboradores que podiam executar as suas funções a partir de casa. Os cidadãos modificaram a sua forma de estar e trabalhar e apoiaram-se nos smartphones, tablets e computadores para conseguir ultrapassar as restrições impostas pela pandemia.

Confinadas no seu lar, as pessoas passaram a relacionar-se com o mundo real através da utilização de plataformas digitais, incluindo videoconferência, redes sociais, serviços de televisão por streaming e compras online. O receio do contágio e as apertadas regras impostas pelo estado de emergência, fizeram com que a maioria dos portugueses alterasse os seus hábitos de compra e deixasse de se deslocar diariamente aos pontos de venda habituais para com-



prar os seus artigos de primeira necessidade. Muitas das compras passaram a ser efetuadas através das múltiplas plataformas de compras online, novas e existentes, que disponibilizam o serviço de entregas ao domicílio.

A Covid-19 criou, assim, um novo tipo de consumidor, ainda mais exigente do que o que já existia anteriormente, que valoriza mais do que nunca a segurança, a comodidade e a rapidez com que recebe as encomendas no conforto do seu lar. As empresas que tiveram a capacidade de se adaptar rapidamente a esta nova realidade, de reinventar os seus serviços e de ir ao encontro das necessidades deste novo cliente, apostando nas entregas ao domicílio, com entregas gratuitas ou realizadas num curto espaço de tempo, acabaram por obter bons resultados.

Jornal em casa: Entregue publicações ao domicílio

ADIRA AO JORNAL EM CASA

Atentos a estas novas tendências do mercado, a VASP e os seus editores decidiram lançar a iniciativa jornalemcasa.pt com o objetivo de apoiar os pontos de venda nesta transição para o mundo digital e das entregas em casa. Através desta plataforma digital, os leitores podem identificar o ponto de venda de imprensa mais próximo, com serviço de entrega ao domicílio, e receber as suas publicações favoritas no conforto das suas casas.

O principal objetivo desta iniciativa conjunta de editores e distribuidora, é o de ajudar os pontos de venda tradicionais a sustentar e desenvolver o seu negócio, que foi seriamente afetado pela atual pandemia, promovendo o serviço de entrega de publicações em casa.

Para impulsionar o arranque do “Jornal em Casa”, os editores vão fazer uma divulgação massiva nas suas publicações, sites e redes sociais, e vão também comparticipar nos custos de entrega em casa, durante um período 6 semanas por cada publicação.



JORNAL EM CASA: O SERVIÇO DE ENTREGA DE PUBLICAÇÕES NA SUA LOJA!

O que tenho de fazer para aderir?

1. Aceda ao portal netVASP | Menu | Jornal em Casa - Adesão
2. Indique o raio de cobertura que vai abranger nas suas entregas e o período em que vai realizar o serviço de entrega de publicações ao domicílio
3. Após confirmar que aceita todas as condições, a Adesão fica concluída e o seu ponto de venda fica automaticamente registado no site jornalemcasa.pt.
4. De seguida, a VASP envia-lhe o contrato de adesão, juntamente com os materiais promocionais que constam no kit de adesão, para que nos devolva o documento preenchido e assinado para: VASP – Media Logistics Park EN250-1, Quinta do Grajal, Venda Seca | 2739-511 Aqualva-Cacém

Como funciona?

Os seus clientes devem:

1. Aceder ao site jornalemcasa.pt e encontrar o ponto de venda mais próximo
2. Selecionar o ponto de venda pretendido
3. Escolher a publicação (ou publicações) pretendida(s)
4. Registrar os dados pessoais no site para usufruírem deste serviço de entrega ao domicílio
5. Escolher se pretendem receber o vale de oferta via correio normal, na sua morada, ou via email. Caso optem pelo email deverão imprimir o vale.
6. Entregar o vale de oferta no ato do pagamento

→ SAIBA MAIS EM jornalemcasa.pt

SIGA OS BONS EXEMPLOS

O exército dos “Soldados do Papel” permanece, assim, unido na frente de combate contra este inimigo comum e espera contar com a adesão de inúmeros pontos de venda a esta iniciativa. Acreditamos que juntos podemos fazer a diferença e minimizar o impacto que a pandemia terá no setor das publicações. Ainda é cedo para fazermos prognósticos de quando tudo vai regressar à normalidade. Por isso, é essencial arranjar soluções para melhorar os resultados do seu negócio a curto prazo.

Mantenha-se informado e atento ao que as outras empresas estão a fazer cá dentro e lá fora. Siga os bons exemplos. Aproveite as boas ideias. Aposte nas novas tecnologias e



nas redes sociais para divulgar os seus produtos. Siga as recomendações de segurança. Proteja-se a si e aos seus clientes. Adira ao serviço “Jornal em Casa”, faça parte de uma iniciativa nacional de entrega de publicações ao domicílio e preste um serviço essencial aos seus clientes.



AS LIÇÕES A TIRAR DESTA PANDEMIA

Tempos de exceção exigem medidas de exceção. Lembre-se que no passado já existiram outras pandemias, que acabaram por ser portadoras de grandes lições para a sociedade. Adapte-se e reinvente-se. Faça como inúmeras empresas fizeram. Tire partido desta situação para adotar novas estratégias comerciais que lhe permitirão dinamizar a sua loja e o seu negócio:



- › Fidelize os seus clientes habituais, que agora não se podem deslocar ao seu estabelecimento, efetuando entregas ao domicílio;
- › Aproveite o site jornalemcasa.pt para promover a venda de publicações, levando jornais e revistas aos seus clientes habituais e atraindo novos clientes;
- › Aproveite o serviço de entrega de publicações em casa para promover a venda/entrega de outros produtos que comercializa na sua loja;
- › Atraia novos clientes, disponibilizando na sua loja produtos essenciais durante este período de pandemia (máscaras, gel, luva, etc);
- › Crie campanhas e promoções, apostando na venda cruzada de produtos;
- › Aproveite as redes sociais para comunicar com os seus clientes, publicitando os seus novos produtos e serviços e as suas iniciativas promocionais.
- › Mantenha a sua loja limpa e desinfetada. Disponibilize gel desinfetante para as mãos aos seus clientes. Lave/desinfete regularmente as mãos e outros objetos que tenham entrado em contacto com os seus clientes.
- › Abra as portas ou janelas, diariamente, para arejar o seu estabelecimento. Se possível, mantenha a porta de acesso à sua loja permanentemente aberta durante o horário de funcionamento.
- › Promova o distanciamento social de segurança recomendado, entre si e os seus clientes. Invista numa barreira de acrílico colocada em cima do balcão ou, caso não seja possível, utilize uma viseira de proteção.
- › Use sempre máscara facial de proteção. Quando utilizar viseira, não se esqueça de usar máscara por baixo. A viseira não substitui a máscara e constitui apenas uma barreira física adicional.
- › Cumpra com as restrições relativas ao número máximo de pessoas que podem estar na sua loja em simultâneo.



O PODER DO BOM GOSTO

A originalidade, a aposta em montras temáticas e o cuidado para com os clientes faz desta uma loja muito especial.

Anabela e João Pedro Vale, de 65 anos, são parceiros na vida e nos negócios. Há já 26 anos que abriram as portas da Papelaria Livraria Modo, em Queluz, que prima pela decoração cuidada, pela organização e pela diversidade de produtos.

“Apostando na diferença conseguimos fugir ao conceito tradicional de papelaria, mantendo as suas raízes, porém criando diferença com a junção da ideia de uma *gift shop*. Na altura, não era tão usual ou, pelo menos, não existia uma difusão tão grande de lojas com essa imagem. Hoje em dia já é muito mais fácil encontrar espaços com essas características devido ao acesso e visibilidade do que se faz lá fora”, começam por revelar os empresários.

A decoração da loja e o cuidado extremo que tem com a sua montra são, sem dúvida, os principais segredos para o sucesso deste espaço tão bonito.

“A montra espelha aquilo que se passa dentro da loja - trabalhamos não só com retalho, mas também com a realização e concretização de convites e outras formas de personalização e decoração, tanto a nível de estacionário como *arts and crafts*. Esta é a forma que encontramos para chamar a atenção, tanto para o cuidado que temos com o lado estético e bom gosto - algo que consideramos a nossa principal característica - como para, subtilmente, mostrar as nossas capacidades ao consumidor”, prosseguem.

A busca por fazer algo inovador, leva o casal a apostar em montras diferentes e originais durante as épocas festivas ou nos dias temáticos “desde o início. Com a diminuição da frequência do comércio local e a repetição que vemos ao longo das lojas em cadeia, é uma forma de oferecer ao cliente a possibilidade de brindar a algo único e especial. Novamente, mais um caminho para sermos originais e termos lugar de destaque no mercado. Fazemos isto, não só para chamar a atenção do cliente, como também para fazê-lo sentir-se merecedor dessa atenção, de ser especial”, continuaram, visivelmente orgulhosos com o caminho percorrido até aqui.

Para 2020, Anabela e João Pedro Vale já traçaram inúmeros planos. “Vamos ter diversos workshops a decorrer, desde *scrapbooking* a encadernação, de fotografia a escrita criativa... por aí fora. Basta ficarem atentos ao nosso instagram (@papelariamodo)!” concluíram.



Papelarias DiRoma

A ARTE DE CUIDAR DA(S) LOJA(S) E DOS CLIENTES

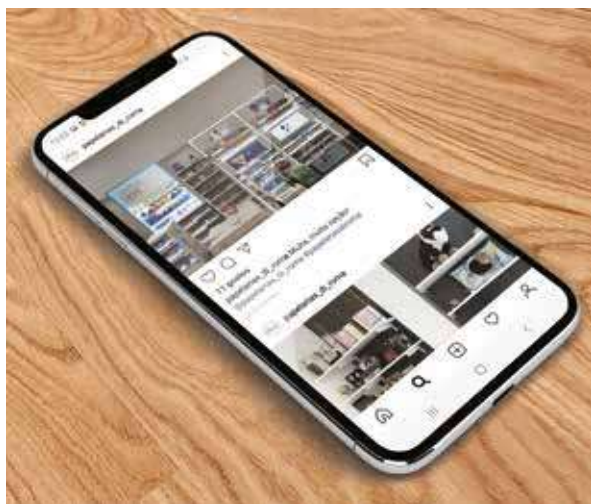
Nas Papelarias **DiRoma**, os clientes são recebidos de forma cuidada para que regressem sempre que quiserem.

O cuidado extremo que Maria Martins, de 55 anos, tem com o atendimento, com a organização e com a decoração das montras das suas Papelarias DiRoma, em Lisboa, faz com que os clientes saiam de lá com vontade de regressar.

“As montras são o primeiro impacto, portanto, o primeiro passo para cativar e podem ser determinantes na decisão de compra. De seguida, deve dar-se as boas-vindas ao cliente. O consumidor sentir-se acolhido é a chave para criar empatia. O atendimento personalizado é importantíssimo, pois ajuda a determinar o que o consumidor acaba por levar. Por fim, é essencial despedirmo-nos sempre de forma a que o cliente sinta que é um convite para voltar”, começou por revelar a empresária.



Para além das publicações, a agente acredita que é essencial “apostar em produtos diferenciados, temáticos, festivos e inovar. É sempre bom. As montras devem ser alteradas 2 a 3 vezes por mês, para que possamos estimular a venda. O nosso negócio é de impulso e o mais importante nesta área é não haver ruído visual, muita opção de escolha, produtos diferenciadores e equipas maravilhosas”.



Visivelmente orgulhosa com o percurso feito até agora, Maria Martins aproveitou para recordar como tudo começou. “Sendo gestora numa área completamente diferente, fui aliciada a abraçar um projeto do qual não tinha o mínimo conhecimento. A abertura de uma papelaria. Conversei com o meu marido, hesitámos, informámo-nos, pensámos e agimos. E eis que em 3 meses, no mês de fevereiro de 2010, abrimos a primeira papelaria DiRoma”, contou, antes de prosseguir: “Curiosamente ainda em fase de aprendizagem fomos convidados para abrir a segunda loja e em julho de 2010 abrimos a segunda papelaria DiRoma, conhecidas hoje como Papelarias DiRoma. Passados quatro anos ampliámos a segunda loja e hoje, passados 10 anos, voltámos a ampliar, mas desta vez os dois espaços e com total renovação. Considero muito importante a modernização dos espaços, a atualização, a mudança, para ajudar a estimular o consumidor”.

INOVAÇÃO E PERSISTÊNCIA

O Super Rio Mar é um belo exemplo de como inovar é meio caminho para alcançar o sucesso.

É na Rua da Encosta do Pilar, na cidade do Funchal, que encontramos o Super Rio Mar, um supermercado que se destaca pelo movimento constante de clientes que, para além das compras de mercearia, aproveitam alguns minutos livres para usufruir da excelente esplanada, beber um café e ler um diário ou uma revista.

No supermercado, a frescura dos alimentos expostos com as suas cores variadas e intensas, tornam o cenário convidativo para que o cliente possa percorrer os corredores limpos e bem organizados. Aliás, neste espaço a organização e a disposição dos géneros alimentícios foram pensadas até ao ínfimo detalhe.

Logo à entrada, sente-se o aroma do café fresco da cafetaria que é frequentada pelos locais. Existem diversas bebidas e uma variedade de bolos e snacks que fazem as delícias dos clientes que não hesitam em trocar dois dedos de conversa com o Rafael, o atento proprietário que não deixa nada ao acaso.



Madeira | Super Rio Mar

Junto à caixa da cafetaria, encontramos a secção das revistas e dos jornais. Uma mais-valia para o negócio, já que as pessoas gostam de estar informadas e é hábito encontrá-las a folhear uma ou outra publicação, enquanto se sentam a apanhar sol na ampla esplanada, usufruindo do bom tempo que se faz sentir na Ilha da Madeira em qualquer época do ano.

A história do Super Rio Mar é a prova viva de que inovar é preciso e dá mesmo resultado! Rafael Longobardi é arquiteto, descendente de uma família italiana que se estabeleceu na Venezuela. Foi neste país que encontrou Érika Fernandes, especialista em Turismo, filha de pais madeirenses. Apaixonaram-se e não tardaram em constituir família. Com uma vida extremamente folgada, o casal estava longe de imaginar que, em 2016, teriam de se despedir da Venezuela e encontraram na Madeira a segurança e a qualidade de vida que procuravam.



O Supermercado Rio Mar surgiu, em julho de 2019, pela mão da sociedade composta pelos sogros João Cláudio Fernandes e Maria José Figueira, Rafael Longobardi e Érika Fernandes. Mas este, diz-nos Rafael, não é um supermercado como outro qualquer, até porque «a nossa loja é uma loja de emoções!». Com um sorriso aberto e cheio de orgulho por ter conseguido aprender rapidamente os meandros de um negócio que não estava relacionado com a sua área, o proprietário explica-nos que «esta é uma loja onde privilegiamos o contato humano e até fazemos serviço ao domicílio!».

Em apenas dois anos, Rafael, a sua esposa e os seus sogros, demonstraram que a abertura dos dois estabelecimentos foi, sem dúvida, a decisão acertada. Neste momento, dão emprego a 12 pessoas que diariamente mostram empenho e preocupação em responder às expectativas dos clientes. Uma equipa que Rafael diz ser fantástica e que tem sido crucial no desenvolvimento dos negócios.

O NOSSO **TOP 3** EXPONHA BEM, **VENDA MAIS!**

| CAMPANHA VÁLIDA ATÉ 31 JULHO 2020



2



1



3

EXPOSITOR DE DESTAQUE | 13909

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

340 x 515 x 1530 mm

Antes | ~~34,90 €~~

Preço | 29,70 €

Taxa de Transporte: 2,50€

ZIG ZAG JORNAIS | 13905

A forma ideal de expor jornais.

970 x 400 x 1000 mm

Antes | ~~51,50 €~~

Preço | 44,85 €

Taxa de Transporte: 2,50€

ILHA

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

1200 x 850 x 850 mm

Antes | ~~194,50 €~~

Preço | 165,50 €

Taxa de Transporte: 7,50€

Para mais informações contacte: Tlf. 218 707 307 | E-mail - kiostore@vasp.pt

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



BALCÃO EM MELAMINA BRANCA

Móvel em melamina branca
Interior com 3 prateleiras.

1000 x 550 x 900 mm

Preço | 315,00 €

Taxa de transporte: 15,00€



BALCÃO MONTRA ALTA

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

1000 x 550 x 900 mm

Preço | 450,00 €

Taxa de transporte: 15,00€



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

600 x 550 x 1050 mm

Preço | 345,90 €

Taxa de transporte: 7,50€



BALCÃO MONTRA BAIXA

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

1000 x 550 x 900 mm

Preço | 405,50 €

Taxa de transporte: 15,00€

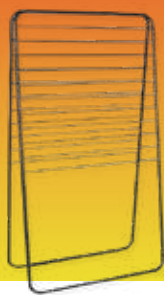


EXPOSITOR DE REVISTAS COM RODAS | 14548

545 x 1770 mm

Preço | 109,50 €

Taxa de transporte: 7,50€



EXPOSITOR CHÃO PAPEL FANTASIA DUPLO | 14549

740 x 380 x 1325 mm

Preço | 69,90 €

Taxa de transporte: 7,50€

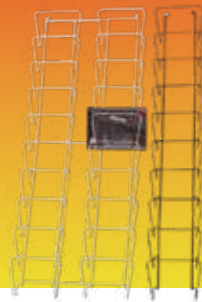


EXPOSITOR DE REVISTAS 6 NÍVEIS | 14547

490 x 500 x 870 mm

Preço | 55,90 €

Taxa de transporte: 7,50€



EXPOSITOR DE PAREDE PARA JORNAIS

Simples | 3663
235 x 90 x 1400 mm

Preço | 22,50 €

Duplo | 3661
550 x 90 x 1400 mm

Preço | 37,50 €

Taxa de transporte: 2,50€



EXPOSITOR DE PAREDE PARA REVISTAS

Simples | 3662
270 x 160 x 1500 mm

Preço | 22,50 €

Duplo | 3660
535 x 160 x 1500 mm

Preço | 37,50 €

Para mais informações contacte: Tlf. 218 707 307 | E-mail - kiostore@vasp.pt

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



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

1000 x 400 x 1960 mm

5 prateleiras direitas ajustáveis
1000 x 300 mm

Pala de topo inclinada
1000 x 600 mm

Base
1000 x 400 x 150 mm

Preço | 275,00 €

Taxa de transporte: 21,00€



**LINEAR COMPLETO COM
PRATELEIRAS PARA
PUBLICAÇÕES | RV19**

1000 x 400 x 1960 mm

Prateleiras:

1 Simples | 1000 x 160 x 240 mm

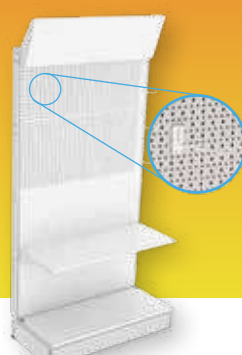
2 Duplas | 1000 x 225 x 275 mm

1 Zig Zag | 970 x 400 x 100 mm

Base | 1000 x 400 x 150 mm

Preço | 319,90 €

Taxa de transporte: 21,00€



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

1000 x 400 x 1960 mm

Pala inclinada
15 ganchos incluídos
1 prateleira direita

Preço | 219,50 €

Taxa de transporte: 21,00€

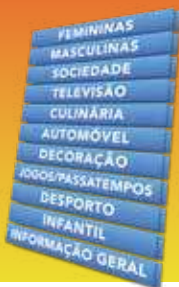


**EXPOSITOR DE
REVISTAS 6 NÍVEIS
| 14547**

490 x 500 x 870 mm

Preço | 59,90 €

Taxa de transporte: 7,50€



**IDENTIFICADORES
MAGNÉTICOS | 13918**

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

Pack 22 unidades

300 x 400 mm

Preço | 8,90 €

Taxa de transporte: 0,00€



**EXPOSITOR BALCÃO
COM GANCHOS | 14551**

435 x 140 x 615 mm

Preço | 14,50 €

Taxa de transporte: 2,50€



PARASITA | 13912

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

235 x 80 x 190 mm

Preço | 11,90 €

Taxa de transporte: 2,50€

* 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€

VPVR

2,80€
8,00€
25,00€
18,00€

MARGEM

890%
390%
320%
985%

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

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.



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

Covid-19 Proteja-se a si e aos seus clientes!



Cód. 51514

Máscara descartável
Caixa c/ 50 unidades

- ✓ Uso único;
- ✓ Não estéril;
- ✓ 175 x 95 mm;
- ✓ 3 camadas;
- ✓ Filtração >95%;
- ✓ Certificação CE/FDA.

35,65€*



Cód. 51501

Máscara reutilizável
Pack de 10 unidades

- ✓ Nível 3 - CITEVE;
- ✓ Lavável (60°C);
- ✓ Ajuste ao nariz;
- ✓ Estilo plissado;
- ✓ 3 camadas;
- ✓ Produção nacional.

21,80€*



Cód. 51507

Gel desinfetante 125ml
Pack de 24 unidades

- ✓ Antibacteriano;
- ✓ Perfumado;
- ✓ 70% de álcool;
- ✓ Seca rapidamente;
- ✓ Protege a pele;
- ✓ Produção nacional.

55,06€*



Cód. 51519

Viseira de proteção

- ✓ Alta transparência;
- ✓ Proteção 180°;
- ✓ Montagem fácil;
- ✓ Confortável;
- ✓ Muito resistente;
- ✓ Autorização ASAE.

Unidade: **4,22€***

Pack 4: **16,36€***

A utilização destes produtos de proteção individual **não dispensa o**
cumprimento da **etiqueta respiratória** e o **distanciamento social**.

(*) 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

PVPR - Preço de Venda ao Público Recomendado

OS MELHORES PRODUTOS,
AOS MELHORES PREÇOS

As marcas mais doces em Portugal!



Desde 1975



Pastilhas Super Gorila Cx 24

4,63€*



Desde 1971



Caramelos Penha Frutus Cx 24

6,18€*



Pastilhas s/ Açúcar Gorila Go Cx 12

6,15€*

Coloque as suas vendas sobre rodas!





Expositor c/ 24

35,20€*

Caixa c/ 72

105,60€*

Descubra todas as novidades!



Double Creamy
Protein Cookie

16 x 70g

18,61€*



Zero Chips
Barbecue

18 x 25g

16,43€*



Energy
Crunch Bar

25 x 40g

12,84€*

PROZIS

Exceed yourself!

(*) 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
PVPR - Preço de Venda ao Público Recomendado



A MELHOR SOLUÇÃO DE IMPRESSÃO PARA A SUA LOJA

Imprima banners até 1 metro, convites, chapéus de aniversário, flyers, ímans e muito mais!



kiosprint@vasp.pt
214337026

Ricoh
IMC2000*
12.99€
valor semanal

Plafond semanal
200 cópias preto e 50 a cores



Excedente:
Impressões/ cópias excedente:
• Valor A4 preto 0.0085 €
• Valor A4 cor 0.0550€

Inclui:
• Toners
• Garantia durante o período contratual
• Instalação
• Formação
• Assistência Técnica

*Valor aplicável a contratos de 260 semanas.
Ao valor acima mencionado acresce o IVA à taxa legal em vigor.
Para celebração do contrato é necessária a aprovação do controlo de crédito da VASP.