



revista

quiosque

Edição nº74 | junho 2018

Distribuição gratuita

Conteúdos exclusivos para parceiros VASP e SDIM



| DESTAQUE

PANINI: O império das coleções

Pág. 10

| ESPECIAL

Os frutos da solidariedade

Pág. 16

| DOSSIER

**UMA LOJA “SAUDÁVEL”
ATRAI MAIS CLIENTES**

Pág. 18

O toque de sucesso para o seu negócio!



Simple e Intuitivo

O KIOS kube utiliza um software certificado, SAGE Retail, que o ajuda a gerir o seu negócio de forma fácil, rápida e segura. Este é o único software do mercado com módulo VASP.



hp RP9 G1

Ecrã touch : 46,22 x 24,9 x 35,11 cm (18")
Windows 10 Profissional 64 bits
4 GB DDR
128 GB SSD

a partir de

17.20€*
semana

Pack start

POS HP RP9
Impressora Talões STAR TSP 100
Scanner Zebra LS1203 | Visor Cliente
1 Subscrição Sage Retail
Oferta: Gaveta de dinheiro | teclado e Rato

UPS
Eaton AVR 500
OFERTA ESPECIAL
NO VALOR DE
78€



OFERTA

**UPS MGE
Eaton AVR 500**

Tecnologia
line-interactive,
capacidade: 500 VA,
10 min. autonomia.



agentes.kios@vasp.pt | Tel.: 214337026

* Ao valor acima mencionado acresce o IVA à taxa legal em vigor. Válido para contratos de 156 semanas (3 anos).

** Oferta limitada ao stock existente



| EDITORIAL



NEGÓCIOS SAUDÁVEIS

A preocupação com a saúde e com a imagem é uma tendência que está cada vez mais na moda. A falta de tempo, o stress do trabalho e a utilização de novas tecnologias são uma constante no nosso dia-a-dia. Nos últimos anos, as rotinas diárias alteraram-se profundamente e somos cada vez mais sedentários, descansamos cada vez menos e comemos cada vez mais comidas processadas. Estes fatores têm levado ao aumento da obesidade e a uma cada vez maior incidência na população de doenças crónicas e degenerativas (cardíacas, diabetes, alergias, alzheimer, cancro, etc).

Para tentar contrariar estas tendências, têm surgido ultimamente novos negócios relacionados com estilos de vida saudáveis. Inicialmente surgiram os ginásios, as clínicas estéticas e a comercialização de forma direta ou através de farmácias de suplementos dietéticos. Atualmente o negócio da saúde é muito mais vasto e abrange supermercados, restaurantes, lojas de suplementos, spas e outros estabelecimentos do género. O denominador comum a todos estes novos negócios é o de prometerem uma melhoria considerável da saúde mental, física e social dos seus clientes.

No negócio editorial, esta tendência tem também sido aproveitada. Nos últimos tempos, têm surgido inúmeros livros e publicações dedicados ao tema da alimentação saudável, promovendo dietas vegetarianas, paleolíticas, cetogénicas, "raw" e outras. Para além da alimentação saudável, surgiram também novas publicações dedicadas à prática de exercício físico, à prática da meditação, ao yoga ou, de uma forma mais abrangente, ao desenvolvimento de estilos de vida saudáveis.

Nesta edição da Quiosque, sugerimos-lhe formas de aproveitar esta tendência através da criação de um espaço na sua loja dedicado à comercialização de produtos saudáveis que poderá compreender livros, revistas, snacks, bebidas e outros produtos.

A saúde do seu negócio depende fortemente do acompanhamento constante das necessidades e gostos dos seus clientes.

Dê maior atenção ao negócio da saúde no seu estabelecimento e melhore a saúde do seu negócio!

Paulo Pereira

ÍNDICE

 DESTAQUE	PÁG 10	 ESPECIAL	PÁG 16	 DOSSIER	PÁG 18	 EM FOCO	PÁG 22	 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

TUDO NUM SÓ ESPAÇO

Alberto Brito e os seus filhos oferecem múltiplos serviços no seu espaço para captar mais clientes.

Alberto Brito, de 61 anos, e os dois filhos, Vítor e Carlos Brito, de 38 e 34 anos, estão à frente do “Kiosk AB”, um ponto de venda localizado em Sanfins de Ferreira, que foi inovando e acrescentando uma vasta gama de serviços para “ir ao encontro das principais necessidades dos seus clientes”.

“O estabelecimento abriu portas em 1981, como loja de eletrodomésticos e ao longo dos anos foi acrescentando e substituindo a oferta, de acordo com a procura local”, revela Alberto Brito, antes de prosseguir: “A loja possui tabacaria, jogos, papelaria e artigos de escritório, serviço de cópias e encadernações, mercearia fina e congelados. Disponibiliza



ainda o serviço KIOS Express e estamos em fase de implementação da Moneygram”.

Apesar de ter consciência que é necessário oferecer produtos diferenciadores, o empresário não descarta a aposta nas publicações, pois acredita que “continuam a ser um serviço essencial neste tipo de estabelecimento”.

UM QUIOSQUE DE DESCOBERTAS

Os serviços KIOS, os gifts e os brinquedos são os segredos para o sucesso desta loja.

Paulo Ferreira, de 53 anos, aproveitou uma fase menos positiva da sua vida, em que estava desempregado, para “abraçar um projeto com que sonhava há muito tempo”. E assim, em dezembro de 2017, iniciou a sua aventura com o “Kiosque das Descobertas”, em Sines.

O empresário aconselhou-se, desde logo, com a VASP e aproveitou todos os serviços e soluções KIOS que a distribuidora disponibiliza. “São uma mais valia para o nosso ponto de venda, pois permitem-nos estar próximos dos nossos clientes e oferecer vários serviços no mesmo espaço”, assegurou Paulo Ferreira.



“Na nossa loja temos, ainda, uma grande oferta de produtos na área de *gifts* e brinquedos. Já comercializamos marcas exclusivas aqui na zona e estamos a realizar, neste momento, novas parcerias com mais algumas lojas de renome”, concluiu.

UMA LOJA MULTISSERVIÇOS

A Argomagazine está sempre atenta às necessidades dos seus clientes.

Aline André, de 53 anos, aproveitou a sua anterior experiência numa papelaria para abrir em conjunto com o seu marido, José Carlos Mendes, de 55, a Argomagazine, uma verdadeira loja de conveniência que faz as delícias dos seus clientes, em Arganil, pela vasta gama de produtos e serviços que oferece.

“Para além das publicações, temos produtos de papelaria, mochilas, livros normais e escolares, brinquedos, jogos, produtos de decoração, bijutaria, perfumes, telemóveis, tabaco, carteiras e malas. Somos um ponto KIOS express, temos centro de cópias, fazemos encadernações e plastificações.



Também fazemos produtos tipográficos, estampagens em têxteis, impressão de grandes formatos em plotter e também impressão e corte a laser em madeiras, vidro, acrílico e xisto (para lembranças como imans ou porta-chaves)”, revelou a agente, garantindo que “se um cliente pede algum produto que eu não tenha, tento sempre arranjar-lo”.



revista

quiosque



Essential Business

Totalmente em inglês, pretende dar a conhecer à comunidade empresarial internacional em Portugal e a quem visita o país em trabalho, para eventos profissionais ou para investimento, a realidade e atualidade sobre os negócios no nosso país.

 Lançamento 	 Público- Alvo
31 março	Adulto
 Segmento 	 PVP
Negócios	4,00€
 Periodicidade 	 Exposição
Mensal	Junto às revistas de negócios



Maxilime & CO

Massa viscosa que é a nova moda entre miúdos e graúdos. Trata-se de uma substância líquida e pegajosa, resultado da mistura de vários ingredientes. Existem 6 cores diferentes: azul (brilha no escuro), preto, lilás (metalizado), dourado (metalizado), laranja (fluorescente) e verde (fluorescente).

 Lançamento 	 Público- Alvo
14 abril	Infantil
 Segmento 	 PVP
Infantil	2,99€
 Periodicidade 	 Exposição
Aperiódico	Balcão



Bike Portugal

Inclui todos os temas relacionados com o mundo do BTT, incluindo as novidades mais recentes da indústria, testes, entrevistas, comparativos, artigos sobre saúde, treino, mecânica, biomecânica e ainda competição. Apostando numa forte interação com os leitores, a BIKE apresenta ainda secções onde os leitores podem colocar as suas dúvidas. Todos os artigos são produzidos pelos melhores experts do mercado, numa aposta clara na qualidade dos Conteúdos.

 Lançamento 	 Público- Alvo
07 abril	Adulto
 Segmento 	 PVP
Desporto	3,50€
 Periodicidade 	 Exposição
Bimestral	Junto às revistas de bicicletas



Fast Crash!

Fast Crash, os carros que quando chocam, desmancham-se para se voltarem a montar - um brinquedo que os mais novos não vão largar. Disponível em caixas expositoras de 12 saquetas, cada saqueta contém um carro, um pequeno livro e um folheto com as instruções e algumas informações sobre os carros e suas peças.

 Lançamento 	 Público- Alvo
09 abril	Infantil
 Segmento 	 PVP
Infantil	2,99€
 Periodicidade 	 Exposição
Aperiódico	Balcão



Urbana Especial Porto IN

Totalmente em inglês, esta edição é dedicada à cidade do Porto. Tudo o que a cidade tem de melhor numa edição cheia de cor e fotografia: sugestões do que fazer e visitar, bem como uma seleção de bares e restaurantes, lojas de decoração e moda, hotéis de charme e boutique, guest houses, para uma estadia em estilo.

 Lançamento 	 Público- Alvo
25 abril	Adulto
 Segmento 	 PVP
Turismo e Lazer	3,95€
 Periodicidade 	 Exposição
Anual	Junto às revistas de turismo



MIRACULOUS Revista

Revista oficial da conhecida série de desenhos animados *MIRACULOUS*, com todas as curiosidades da super-heroína e dos seus amigos. Nesta 1ª edição Oferta de 2 Posters e um Porta-chaves Lip Gloss.

 Lançamento 	 Público- Alvo
12 abril	Infantil
 Segmento 	 PVP
Infantil	3,95€
 Periodicidade 	 Exposição
Bimestral	Junto a revistas infantis



Falkons & CO

Falcões, águias e mochos em material macio. Há 16 animais diferentes para colecionar, sendo que 6 mudam de cor ao sol. Cada animal vem acompanhado de 1 livrinho com informação relevante sobre si e muitos jogos para os mais pequenos se divertirem!

 Lançamento 	 Público- Alvo
11 abril	Infantil
 Segmento 	 PVP
Infantil	3,50€
 Periodicidade 	 Exposição
Aperiódico	Balcão



Detox Paleo - 30 Dias para mudar de vida

Revista baseada no livro de Joana Moura, que foi um sucesso de vendas e que promete mudar a vida de muitas pessoas em apenas 30 dias. Com receitas paleo deliciosas, muitas dicas e ainda testemunhos de quem já experimentou.

 Lançamento 	 Público- Alvo
12 abril	Adulto
 Segmento 	 PVP
Saúde	5,00€
 Periodicidade 	 Exposição
One Shot	Junto a revistas de Saúde / Dietas



Forever Rings

Divertidas e coloridas Pulseiras, com diversas frases e desenhos para combinar, que prometem ser um sucesso este Verão. Cada saqueta contém 2 Pulseiras + Folheto com todas as pulseiras existentes. Com Publicidade na TV.

Lançamento 27 abril
Público-Alvo Infantil / Juvenil
Segmento Pulseiras
PVP Caixa expositora de 40 saquetas, cada 1,00€
Periodicidade One Shot
Exposição Balcão



Sweet World - Almofadas

As almofadas mais fofinhas de sempre acabaram de chegar! Existem quatro diferentes para colecionar, é só escolher entre o maravilhoso unicórnio, a nuvem fofinha, o gelado superdoce e o donut mais apetecível! Escolher vai ser o mais difícil!

Lançamento 18 abril
Público-Alvo Infantil / Juvenil
Segmento Almofadas
PVP 8,99€
Periodicidade One Shot
Exposição Junto a revistas Infantis



Kitty Club Shopping 2

Amorosas gatinhas que adoram estar na moda, e que se diferenciam pelo seu estilo próprio, com um chapéu e uma bolsinha, que podem trocar entre si. Existem 16 diferentes, com uma novidade fantástica, as pequenas Kitty podem abrir e fechar os seus olhos.

Lançamento 27 março
Público-Alvo Infantil / Juvenil
Segmento Brinquedo
PVP Caixa expositora de 16 saquetas, cada 2,95€
Periodicidade One Shot
Exposição Balcão



PJ Masks Entra em Ação

Os PJ Masks têm um novo livro cheio de jogos e muitas imagens para pintar! Mas as novidades não acabam aqui! O livro conta ainda com a oferta de quatro lápis de cera para que todas as páginas ganhem a sua cor e também muitos autocolantes!

Lançamento 16 abril
Público-Alvo Infantil
Segmento Infantil
PVP 5,99€
Periodicidade One Shot
Exposição Junto a revistas Infantis



Colecção de Cromos FIFA WORLD CUP RUSSIA 2018

Colecção Oficial de Cromos da FIFA WORLD CUP RUSSIA 2018, uma das coleções da Panini mais aguardada por todos. Colecção única, com os melhores jogadores do Mundo, e que é sempre um grande sucesso de vendas e procura por parte dos colecionadores. Lançamento acompanhado de uma forte ação de divulgação e promoção em diversos meios.

Lançamento 21 março
Público-Alvo Todos
Segmento Colecção de Cromos
PVP Caixa expositora de 50 saqueta, cada 0,90€
Periodicidade One Shot
Exposição Balcão



Forever Young

Uma nova revista dirigida a pessoas nascidas antes da década de 70. A Forever Young é composta de diversas secções de interesse como Vida Ativa, Turismo & Viagens, Bebidas, Tecnologia e Cultura, e apresentará em todas as edições uma entrevista com uma figura pública de relevo.

Lançamento 24 abril
Público-Alvo Adulto
Segmento Lifestyle
PVP 3,00€
Periodicidade Trimestral
Exposição Junto à revista de Lifestyle



Colecção de Cromos LOL Surprise!

Colecção de cromos oficial das bonecas com mais procura e que maior sucesso têm feitos ultimamente junto das meninas, e que terá uma forte campanha de Marketing de apoio ao seu lançamento.

Lançamento 26 abril
Público-Alvo Infantil / Juvenil
Segmento Colecção de Cromos
PVP Pack caderneta + 4 saquetas 3,50€
Periodicidade One Shot
Exposição Balcão



Jornal Dia 15

Novo projeto no mercado nacional, um jornal mensal de investigação e debate sobre temas de Sociedade, Economia, Cidadania e Cultura.

Lançamento 15 maio
Público-Alvo Adulto
Segmento Grande Informação
PVP 3,00€
Periodicidade Mensal
Exposição Junto aos jornais de Grande Informação



COLEÇÃO FIAT 600 D

Coleção de 100 fascículos com oferta de peças aos Sábados

Data
14 abril a 7 março 2020

Segmento
Colecionável

Periodicidade
Semanal

Público-Alvo
Jovem/Adulto

PVP
9,99 €

Exposição
Junto ao CM ou Record



COLEÇÃO DE TERÇOS MILAGRE DE FÁTIMA

Coleção de 10 Terços Milagre de Fátima aos Sábados

Data
28 abril a 30 junho 2018

Segmento
Religião

Periodicidade
Semanal

Público-Alvo
Adulto

PVP
5,95 €



COLEÇÃO ALTARES SANTOS 3D

Coleção de 18 Altares de Santos em 3D às 6^{as} feiras, Sábados e Domingos

Data
4 maio a 10 junho 2018

Segmento
Religião

Periodicidade
Semanal

Público-Alvo
Adulto

PVP
Oferta na compra do
Correio da Manhã



COLEÇÃO DE DVDS A GUERRA DOS TRONOS - 7ª TEMPORADA

O Expresso lança a 7ª temporada da Série Guerra dos Tronos, em DVD. Uma coleção de 4 DVDs

Data
12 maio a 2 junho 2018

Segmento
Séries de TV

Periodicidade
Semanal

Público-Alvo
Adulto

PVP
5,95 €

Exposição
Junto ao Expresso

PANINI: O IMPÉRIO DAS COLEÇÕES

A fazer as delícias dos fãs de colecionáveis desde 1961, a Panini continua a liderar o setor de cromos e cadernetas, a inovar e a destacar-se pela diferença. Questionado pela Quiosque sobre qual o segredo para tanto sucesso, o diretor comercial da empresa, Andreu Bussot, assegurou que permanecerá “muito bem guardado, para que ninguém possa copiá-lo”.



Quiosque (Q.) - O Grupo Panini é líder mundial na produção de cromos e cards colecionáveis, na área do entretenimento e do desporto. Qual o segredo para, ano após ano, continuarem a crescer?

Andreu Bussot (A.B.) - De facto, somos líderes mundiais na venda de coleções de cartões, tanto na área do entretenimento como na do desporto. O segredo permanece muito bem guardado, ao longo de todos estes anos, para que ninguém possa copiá-lo. Mas se há um segredo explicável, é a seriedade com que o grupo trabalha, investindo e inovando continuamente.



Consideram que a partilha de paixões, inerente às cadernetas de cromos, e os segmentos de nicho em que apostam continuam a ser os vossos fatores diferenciadores?

Pode ser considerado assim, mas nos tempos das novas tecnologias, com inovações contínuas, há também a paixão de produzir produtos que as crianças apreciem e amem.

Também têm apostado fortemente na vertente digital, uma boa prova disso foi a caderneta de cromos alusiva ao Mundial 2018, que lançaram para os amantes da Internet. Acreditam que é importante estar presente em todas as frentes para se aproximarem e fidelizarem mais clientes?

É verdade, não poderíamos esquecer o fator digital, neste momento em que tudo está focado nessa direção, mas quero ressaltar que, para nós, esta área é um apenas um complemento. As nossas bases fundamentais continuam a ser os cromos e as cadernetas físicas, que são posteriormente vinculados à vertente digital.

Quais as novidades ou projetos que podemos esperar para 2018?

Neste momento, em Portugal acabamos de lançar as pulseiras do produto "Forever Rings". De resto, concentrámo-nos tanto no lançamento da coleção FIFA World Cup Russia 2018, nos 120 países em que estamos presentes, que não temos mais nenhuma novidade a destacar.



Querem aproveitar esta oportunidade para dar alguma dica de exposição dos produtos Panini aos pontos de venda?

Queremos simplesmente agradecer à fantástica rede de pontos de venda Panini em Portugal e pedir-lhes para continuarem a apoiar-nos, uma vez que as "nossas vendas" são as vendas de todos, tanto da Panini como de cada agente que as concretiza.

Qual o balanço que fazem desta parceria com a VASP?

Como é do vosso conhecimento, começámos a trabalhar com a VASP há pouco tempo e tem sido uma surpresa muito agradável, pela qualidade e profissionalismo que a equipa apresenta. Aproveito para agradecer e dizer que prevejo muitos anos de parceria.

TRENDS LANÇA TENDÊNCIAS

A revista **Trends** apostou em diferentes ações de promoção nos pontos de venda.

De 23 de março a 22 de abril, o editor da Trends uniu-se à VASP TMK para promover a sua revista nas lojas Fnac e em 50 pontos de venda da rede tradicional, de norte a sul do país.

Recorde-se que a Trends é uma revista bilingue de referência internacional, com periodicidade trimestral, que fala sobre novas tendências e aposta em diversas áreas como a arquitetura, o design de interiores e de produtos, a moda ou os motores. **“Mais do que uma revista, a TRENDS espelha um estilo e uma filosofia de vida: sempre à frente do seu tempo, conhecendo e apreciando a diferença”,** pode ler-se no site da publicação.



ELECTRA BRILHA NA FNAC

A promoção da revista **Electra** nas lojas Fnac foi um sucesso.

A Fundação EDP lançou a revista Electra no passado mês de março e solicitou a ajuda da VASP TMK para realizar uma ação de promoção nas lojas Fnac.

De 13 de março a 13 de abril, a publicação trimestral esteve devidamente destacada em parasitas e os resultados foram muito positivos, pois o editor alcançou o aumento de vendas e a visibilidade que desejava.

“A Electra é uma revista internacional que privilegia a crítica e a reflexão cultural, social e política da atualidade”, revela o editor no seu site.



FORBES APOSTA NA VISIBILIDADE

A revista **Forbes** continua a apostar na promoção da sua marca.

A Upstar Comunicações continua a apostar na realização de várias ações de parasitas para aumentar a visibilidade da marca Forbes Portugal junto dos clientes.

De 27 março a 12 de julho, o editor uniu-se à VASPTMK para promover quatro edições desta conceituada publicação, em mais de 100 pontos de venda da rede tradicional.

“Há quase 100 anos que a Forbes é publicada e que é uma referência no mundo dos negócios em todo o mundo. A Forbes Portugal carrega esta história e responsabilidade”, assegura o editor no seu site.



GUIA EM DESTAQUE

O guia **Boa Cama Boa Mesa 2018** voltou a eleger os melhores restaurantes de Portugal.

O **Guia Boa Cama Boa Mesa 2018**, do jornal Expresso, chegou novamente às bancas no dia 30 de março e esteve destacado em 50 pontos de venda da rede tradicional, até ao dia 20 de abril, com uma ação de stoppers.

Recorde-se que este é um guia muito completo, que convida os leitores a descobrirem os melhores restaurantes, de norte a sul do país, sem esquecer os arquipélagos dos Açores e da Madeira.



O UNIVERSO DA MÁXIMA

Pelo segundo ano consecutivo, a **Máxima** realizou um evento totalmente dedicado ao universo feminino.

A segunda edição do Máxima Beauty Summit, que se realizou nos dias 18 e 19 de maio, no Pavilhão Carlos Lopes, em Lisboa, foi um verdadeiro sucesso.

Mais de 5.000 pessoas marcaram presença neste evento repleto de glamour, novidades, ofertas, workshops e beauty talks.

Para ajudar na promoção e aumentar as vendas desta edição da Máxima, a Cofina solicitou a ajuda de algumas promotoras da VASP TMK e o resultado superou todas as expectativas.



OS FRUTOS DA SOLIDARIEDADE

A “Árvore da Solidariedade” voltou a plantar frutos, a espalhar sorrisos e a levar uma vida melhor a quem mais necessita.



A “Árvore da Solidariedade – Um Gesto por Um Sorriso” voltou a espalhar os seus frutos, de 1 de dezembro de 2017 a 31 de janeiro de 2018, contribuindo para aumentar a qualidade de vida de quem realmente precisa e o resultado voltou a superar as nossas expectativas.

À semelhança do ano passado, esta iniciativa levada a cabo pela VASP, pelos seus pontos de venda e editores angariou 8 mil euros, que foram doados, como já é habitual, à associação Entrajuda, no passado dia 16 de abril.

“A renovada solidariedade da VASP, que promove todos os anos a campanha de Natal ‘Árvore da Solidariedade’, revela bem a responsabilidade social da empresa que, de uma forma tão simples, convida, todos os seus parceiros e clientes, numa rede vastíssima que cobre todo o país, a contribuir para apoiar pessoas deficientes a terem uma vida melhor, ajudando-as a adquirir equipamentos que não teriam possibilidade de comprar, por falta de recursos. É em nome destas pessoas que expresso a mais profunda gratidão. Um exemplo que merece ser destacado pelo valor social que acrescenta”, referiu a diretora da Instituição, Isabel Jonet, visivelmente sensibilizada por mais um ano desta parceria que tantos sorrisos tem distribuído, de norte a sul do país.

TESTEMUNHOS REAIS

Júlia Botelho foi uma das beneficiadas com a campanha de 2017 e não podia estar mais agradecida com a cadeira de rodas que recebeu:



Esta ajuda foi muito importante, porque é uma maneira de me poder movimentar. A vida tirou-me o andar, mas não me tirou a possibilidade de voar. Quero agradecer a todos os que me ajudam a sorrir.

Nicolau Costa, de 18 anos, com um diagnóstico de surdez bilateral profunda, diminuição de visão por Retinite Pigmentar (Síndrome de Usher tipo I) e paralisia cerebral, também quis aproveitar a oportunidade para agradecer esta solidariedade em rede:



Obrigado: Presidente Marcelo Rebelo de Sousa por acreditar; VASP pela lupa ampliadora e ENTRAJUDA pelo computador portátil.

Por fim, Sandra Évora deixou uma mensagem em nome da sua mãe, Eduína Évora, que se emocionou no momento em que recebeu a cama articulada:



Solicitámos o vosso apoio, porque a minha mãe foi submetida a uma cirurgia muito complicada e não tínhamos sequer uma cama que lhe pudesse dar algum conforto. Dormíamos as duas num colchão no chão. Esta cama veio dar resposta ao conforto e segurança que a minha mãe precisa. Assim que viu a cama montada, a minha mãe sorriu e logo depois começou a chorar. A partir desse dia, a vida da minha mãe melhorou. Muito obrigada a todas as pessoas que lhe trouxeram um novo sorriso.

ESTE ANO HÁ MAIS...

Estes testemunhos são muito importantes para termos noção do impacto que esta iniciativa, que desenvolvemos anualmente com tanto carinho, tem na vida das pessoas e das famílias que recebem estes apoios. Servem para nos lembrar que juntos somos mesmo mais fortes e fazemos a diferença.

No final do ano, contamos plantar e multiplicar novamente este espírito de solidariedade por Portugal. Para isso, vamos necessitar, uma vez mais, do valioso contributo de cada um de vós. Contamos consigo. Ajude-nos a melhorar vidas. Ajude-nos a espalhar sorrisos.

OS NÚMEROS FALAM POR SI

Desde 2008, já angariámos cerca de 100 mil euros, distribuímos perto de 175 equipamentos de ajuda técnica (camas articuladas, colchões especiais, cadeiras de rodas, macas, andarilhos, entre outros bens essenciais) por inúmeras Instituições de Solidariedade Social.



Desde
2008



100.000
Euros



175
Equipamentos

UMA LOJA “SAUDÁVEL” ATRAI MAIS CLIENTES



As pessoas dão cada vez mais importância a ter uma alimentação cuidada e um estilo de vida equilibrado. Ser saudável é uma moda que chegou para ficar. Aproveite esta oportunidade para criar uma área especializada de “Saúde e Bem-Estar”. Destaque os títulos deste segmento e aposte em produtos alimentares “bio”, “orgânicos”, “paleo”, “proteicos” e “detox”, que potenciem as suas vendas.

O comportamento dos consumidores mudou nos últimos anos. O apetite por um estilo de vida saudável nunca foi tão grande e o significado da frase “somos o que comemos” é cada vez mais uma regra e menos uma exceção.

Atualmente, as pessoas buscam a melhor versão de si mesmas. Têm maior consciência sobre os malefícios dos produtos processados e convencionais. Têm um cuidado redobrado com a alimentação e apostam cada vez mais na prática de exercício físico, quer seja nos ginásios, em casa ou ao ar livre. Cuidar da mente é também uma prioridade. A prática diária de meditação, yoga e de outras formas de redução do stress do dia-a-dia é cada vez mais comum (veja-se o enorme sucesso da filosofia dinamarquesa hygge).



SER SAUDÁVEL ESTÁ NA MODA

Esta opção de levar uma vida equilibrada e um consumo regrado dos alimentos, passou a ser uma filosofia de vida da sociedade contemporânea, que é amplamente alimentada pelos meios de comunicação social, pela internet e pelas novas tecnologias.

Diariamente, somos bombardeados por notícias, livros e publicações que nos incentivam a aderir a esta moda da “mente sã em corpo são”. Grande parte das figuras públicas partilham inúmeras fotografias nas suas redes sociais a promover este estilo de vida, as dietas que adotam, as marcas que consomem e os produtos saudáveis, biológicos e orgânicos que os ajudam a alcançar os seus corpos de sonho.

Este fenómeno social, que começou nas classes mais altas, está, assim, a disseminar-se rapidamente e a ficar transversal às restantes. A procura de produtos naturais e funcionais - livres de glúten, açúcar, lactose e gordura - aumenta a cada dia que passa, em detrimento dos alimentos ricos em sal, gorduras e açúcar. Nem mesmo o facto de serem artigos, em média, 30% mais caros do que os outros, parece contribuir para um decréscimo das vendas. Aliás, o que se nota é que a maioria das pessoas parece começar a privar-se de fazer gastos menos supérfluos para apostar na compra destes “super alimentos”, que ajudam na prevenção de doenças, possuem sabores autênticos e proporcionam um valor acrescentado de vitaminas, cálcio, ómega, fibras e proteína ao nosso organismo.



FIDELIZE ESTE NOVO CONSUMIDOR

Para ir ao encontro deste novo tipo de consumidor mais exigente e consciente, o mercado editorial, o retalho, a restauração e as grandes marcas têm-se reinventado e adaptado, aumentando a variedade e a diversidade de produtos que oferecem, para alcançarem o seu lugar neste movimento saudável.

As lojas tradicionais devem seguir o mesmo caminho e encarar esta nova realidade como uma oportunidade para captar mais clientes. Como já referimos em edições anteriores, é essencial que os pontos de venda se adaptem e ofereçam diversos tipos de experiências aos seus clientes.

PUBLICAÇÕES SAUDÁVEIS



- | | |
|-------------------|----------------------|
| Mindful | Prevenir |
| Reiki & Yoga | Alimentação Saudável |
| Zen Energy | Vida & Saúde Natural |
| Detox Paleo | Paleo XXI |
| Saúde Natural | Saúde de Bolso |
| Saúde Actual | Dieta do Paleolítico |
| Saúde e Bem Estar | Envelhecer com Saúde |
| Visão Saúde | |



SNACKS À DISTÂNCIA DE UM CLIQUE!

Aceda à loja online da VASP e encontre a vasta gama de snacks saudáveis que temos à sua disposição.



loja.vasp.pt

DÊ “SAÚDE” À SUA LOJA

Aposte num conceito de loja moderno, de proximidade e de conveniência. Crie, no interior da sua loja, uma área especializada dedicada ao estilo de vida saudável. Torne essa área apelativa e envolvente, adotando uma decoração simples, bem organizada e de tendências ecológicas.

Destaque os livros e as publicações, que promovem este estilo de vida, de forma apelativa nos seus lineares. E, numa zona próxima, disponibilize snacks e outros produtos alimentares saudáveis com níveis limitados de açúcar e gorduras saturadas.

Lembre-se que, para estes novos clientes “bio” e “eco”, ter uma experiência agradável é quase tão importante quanto o preço. É, por isso, de extrema importância que esteja sempre atento ao mercado para identificar novas tendências, novas formas de compra e de fidelização.

A guerra de preços terminou para dar lugar à era da inovação. É essencial inovar para fidelizar os seus clientes. Aposte em produtos diferenciadores, saudáveis e de conveniência, para aumentar a saúde da sua loja e do seu negócio.

QUIOSQUES DE SUCESSO

Anna Filyuk é um bom exemplo de que é possível “chegar, ver e vencer” num país estrangeiro.

Anna Filyuk, de 43 anos, nasceu na Ucrânia, mas foi em Portugal que descobriu a sua vocação e paixão pelo negócio dos pontos de venda, há 12 anos atrás, quando iniciou a sua empresa.

“Neste momento tenho duas lojas, a *Quiosque Del Habano*, em Óbidos, e a *Rainha da Sorte*, nas Caldas da Rainha. Sempre achei o ramo dos quiosques muito interessante. São lojas multi-funcionais, onde uma família pode adquirir inúmeros produtos. Para além disso, é uma área que possibilita a convivência com pessoas diferentes, o que por si só já é uma grande aprendizagem e uma fonte de descoberta diária”.

Ao longo dos anos, a empresária tem aprendido muito e acabou mesmo por confessar que nunca pensou “que este ramo, aparentemente tão simples, fosse tão complexo. De facto, um dono de um quiosque tem que ser gestor, vendedor, chefe de equipa, agente publicitário, informático, professor e estar sempre atualizado em muitas áreas. Mas tem sido muito gratificante. Conheci muitas pessoas, fiz muitos amigos por todo o país, tanto ao nível de clientes como de fornecedores. E tudo isso ajudou-me a integrar na sociedade portuguesa”.



“O ANO PASSADO LANÇAMOS O CANTINHO DA PAPELARIA. DISPONIBILIZAMOS SERVIÇOS DE CÓPIAS E IMPRESSÃO, DE PAGAMENTO E DE ENVIO DE ENCOMENDAS, ATRAVÉS DAS SOLUÇÕES KIOS”.

Para além de apostar num atendimento cuidado e personalizado, Anna Filyuk tenta satisfazer ao máximo as necessidades dos seus clientes. “O ano passado lançámos o cantinho da papelaria. Temos jogos. Disponibilizamos serviços de cópias e impressão, de pagamento e de envio de encomendas, através das soluções KIOS. Vendemos postais e artigos *gift*. Somos revendedores oficiais de algumas marcas. Participamos nas atividades propostas pela Associação dos comerciantes locais. Distribuímos os mapas gratuitos dos pontos de interesse entre turistas. Participamos nas ações de solidariedade”.



Dona de um dinamismo e proatividade inquestionáveis, a agente aproveitou, ainda, para deixar alguns conselhos “aos imigrantes em Portugal. Este ramo é a melhor opção de integração na sociedade portuguesa. Não precisam ter medo de arriscar. Tragam ideias dos países de origem, porque os portugueses não só aceitam bem inovações, como gostam de algo diferente. Inovem, mas sem nunca esquecer que o modo de atendimento, muito personalizado, do comércio tradicional português tem muito sucesso e é gado pelos turistas e visitantes”, concluiu.



OS ENCANTOS D' "ABANCA"

Mudou-se do Brasil para Portugal para realizar o sonho de abrir "ABANCA", um quiosque inovador que se foca na troca de informação e no atendimento personalizado.

Carla Paoliello, de 43 anos, nasceu em Ipatinga, Minas Gerais, no Brasil, mas foi em Portugal, mais concretamente em Lisboa, que decidiu realizar o sonho de abrir um ponto de venda muito original, chamado "Abanca".

Este "quiosque lindo" abriu as suas portas no passado dia 3 de março, em Alvalade, num "dia de muita chuva que veio comprovar o antigo ditado: 'boda molhada é boda abençoada'", revelou a empresária visivelmente satisfeita com estes primeiros meses de negócio.

"Já temos muitos dos sonhos realizados. Trabalhamos com a troca informação (impressa ou não) e a geração de conhecimento. No quiosque temos a venda de jornais, revistas e livros. É também o local onde acontecem as conversas diárias, os encontros com autores, os workshops a partir do impresso. Temos também o nosso espaço de exposição.

A ideia é apresentar artistas que trabalham a partir do papel. O site (www.abanca31.com), a nossa página do facebook e a do instagram (@abanca31) são os locais onde registamos e divulgamos o nosso trabalho diariamente. Em breve, iremos abrir uma loja online e passaremos a ser também um ponto de distribuição. Temos ainda outros sonhos para realizar, mas temos que dar um passo de cada vez", assegurou a simpática empreendedora.

Desengane-se quem pensa que Carla Paoliello é marinheira de primeira viagem neste mundo das publicações. "Na minha cidade natal, de 2008 a 2011, também fui proprietária de uma banca, em paralelo à minha profissão de arquiteta e professora universitária. Era um ponto de encontro, de propulsão cultural, de venda de objetos de design. Trazer esta experiência para Portugal é mais do que uma aposta. É um sonho. É ser ponte entre Portugal, o Brasil e o mundo. É instigar o amplo diálogo a partir do impresso e do múltiplo. É ser aberto e gentil para com o espaço público", garantiu. A empresária aproveitou, ainda, esta oportunidade para deixar um conselho a outros agentes estrangeiros que estejam em Portugal: "Sejam pontes. Tragam as riquezas dos vossos países de origem e apresentem-nas para Portugal. Para contribuírem com este país que nos acolhe com tanto carinho".

Madeira

UM ESPAÇO “5 ESTRELAS”

Na “Tabacaria e Papelaria 5 Estrelas” encontra de tudo um pouco, até flores tipicamente madeirenses.

A “Tabacaria e Papelaria 5 Estrelas” abriu há cerca de três meses, no Edifício MODELO -Viveiros, no Funchal, e desde então o proprietário, Pedro Vieira, não para de inovar. Nascido na Venezuela, mas a morar na Madeira há já alguns anos, o agente optou por apostar nesta área depois de ter visto que naquela superfície comercial faltava um espaço como o que abriu, que aliasse a venda de artigos diferenciadores - como prendas, artigos para festas, *souvenirs* e até plantas tipicamente madeirenses - a um atendimento cuidado e personalizado e que possibilitasse fazer, inclusivamente, a reserva de algumas publicações aos seus clientes.

A clara aposta que faz em artigos para aniversários e outras datas festivas, tem uma explicação: “Na Venezuela celebramos muito os aniversários, batizados. Tudo é motivo de festa e queremos fazer crescer ainda mais o leque de artigos nesta área, tendo também em conta o que nos pedem os clientes”.

Com a situação difícil que se vive naquele país, confessa que aguarda a chegada de mais familiares para conseguir lançar-se noutros negócios, eventualmente na mesma área, mas noutros locais.

“

“VAMOS VER OUTROS PONTOS FORTES ONDE POSSAMOS TER ESTE TIPO DE SERVIÇOS NOUTRAS LOCALIDADES AQUI DO FUNCHAL OU DE OUTRO CONCELHO DA MADEIRA”



Neste espaço os clientes encontram também plantas típicas da Madeira, aromáticas ou de decoração, bem como terra vegetal, adubada e até lenha.

Apesar de ser algo recente, Pedro Vieira garante que este arranque tem sido bom. “Nós, filhos de portugueses, não temos medo, o feedback dos clientes tem sido bom e acho que, quando chegarem os outros serviços de pagamento e os jogos, vai melhorar ainda mais. Tudo vai chegar a seu tempo, inovando cada vez mais e vendendo o que se pode trazer de produtos regionais para a nossa loja”, rematou.

ESTÁ PREPARADO PARA O RGPD?

O Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD) entrou em vigor na União Europeia, no passado dia 25 de maio de 2018, para regular a elevada troca de dados pessoais que se faz, atualmente, por todo o mundo.

É essencial que cumpra com os novos princípios do RGPD - de responsabilidade, prevenção e transparência -, para evitar possíveis multas.



Saiba mais em:

https://www.cnpd.pt/bin/rgpd/10_Medidas_para_preparar_RGPD_CNPD.pdf

Saiba o que deve fazer para proteger o seu negócio:

1. Analise todos os processos que envolvam dados pessoais:

Identifique todos os processos onde necessita de receber dados pessoais e valide se estão a ser devidamente tratados. Poderá começar por responder às seguintes questões: Que tipos de dados temos? Para que finalidade? E qual o prazo de conservação?

2. Peça autorização para a utilização de dados pessoais:

Ao recolher dados pessoais dos seus clientes deverá ter uma autorização dos mesmos e, caso os dados sejam para divulgação, é necessário existir um acordo para a divulgação da informação recolhida.

3. Mantenha tudo documentado ou registado

O regulamento obriga a manter um registo documentado de todas as atividades de tratamento de dados pessoais dos seus clientes.

4. Arquive ficheiros recentes e elimine ficheiros antigos:

Os ficheiros recentes deverão ser arquivados em local seguro e os documentos antigos poderão ser destruídos, caso já não tenham qualquer utilidade.

5. Arranje um Encarregado de Proteção de Dados

Se tiver que tratar de demasiados dados pessoais, talvez seja aconselhável arranjar um encarregado de proteção de dados, mesmo que seja alguém de fora da sua empresa.

6. Utilize programas seguros

Se necessita de armazenar inúmeros dados pessoais (Emails, nomes, moradas, etc) faça-o em servidores ou programas de confiança.

7. Bloqueie sempre os seus equipamentos:

Não deixe o seu computador ou POS desbloqueado. Ao final do dia, desligue totalmente os equipamentos, para que todos os dados que possui estejam sempre em segurança.

**DESTAQUE OS SEUS ARTIGOS E
PUBLICAÇÕES, AUMENTE AS SUAS VENDAS!**

| VÁLIDO ATÉ 31 DE JULHO



LINEAR MULTIFUNÇÕES COM PALA FUNDO PERFURADO E PRATELEIRAS DIREITAS | M2

Pala retangular
15 ganchos incluídos
1 prateleira direita

Altura | 196cm
Largura | 100cm
Profundidade | 40cm

Antes | ~~219,36 €~~
Agora | 186,46 €



LINEAR COMPLETO COM PALA E PRATELEIRAS DIREITAS | M9

5 prateleiras direitas ajustáveis
Pala de topo inclinada

Altura | 196cm
Largura | 100cm
Profundidade | 40cm

Antes | ~~262,04 €~~
Agora | 222,73 €



LINEAR COMPLETO COM PALA E PRATELEIRAS PARA PUBLICAÇÕES | RV 19

1 prateleira simples
2 prateleiras duplas
1 Zig-Zag

Altura | 196cm
Largura | 100cm
Profundidade | 40cm

Antes | ~~319,99 €~~
Agora | 271,99 €

Para mais informações contacte:

Tlf. 214 337 082 | E-mail - tmarques@vasp.pt ou fsantos@vasp.pt

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

BALCÃO MONTRA BAIXA

Móvel em aglomerado branco, com tampo e pequena frente em vidro para exposição.

Altura | 90cm
Profundidade | 55cm
Largura | 100cm



Preço | 370,50 €

BALCÃO KIOS

O balcão ideal para instalar o seu KIOS KUBE.

Altura | 105cm
Profundidade | 55cm
Largura | 60cm



Preço | 315,90 €



EXPOSITOR DE DESTAQUE | 13909

Altura | 153cm
Largura | 34cm

Preço | 30,00 €



ZIG-ZAG JORNALS | 13905

Altura | 10cm
Comprimento | 97cm
Largura | 40cm

Preço | 51,50 €



EXPOSITOR DE REVISTAS 6 NÍVEIS | 14547

Altura | 87 cm
Comprimento | 50 cm
Largura | 49 cm

Preço | 59,99 €



EXPOSITOR DE CARTOLINAS

Altura | 192,5 cm
Comprimento | 75 cm
Largura | 48,5 cm

Preço | 209,93 €

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

EXPOSITOR MULTI-PRODUTOS

Exponha diversos artigos na parte superior do móvel utilizando os nossos ganchos com fecho de segurança e tire partido da arrumação que a parte inferior lhe oferece

Altura | 162cm
Comprimento | 35cm
Largura | 60cm



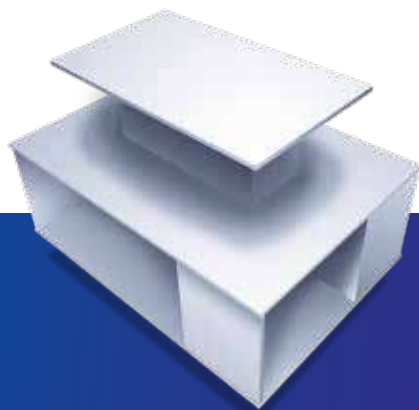
Gancho SP2
| M200 Cromado
Preço | 1,50 €

Preço | 195,00 €

ILHA EM MELAMINA

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

Altura | 85cm
Comprimento | 120cm
Largura | 85cm



Preço | 184,50 €



SUPORTE DE BALCÃO

30 cm
Preço | 21,50 €

70 cm
Preço | 33,50 €



EXPOSITOR DE PAREDE PARA JORNAIS E REVISTAS

Expositor de Revistas
Simples | 3662
Alt. 150cm | Prof. 16cm | Larg. 27cm
Preço | 17,75 €

Duplo | 3660
Alt. 150cm | Prof. 16cm | Larg. 53,5cm
Preço | 37,70 €

Expositor de Jornais
Simples | 3663
Alt. 140cm | Prof. 9cm | Larg. 23,5cm
Preço | 18,20 €

Duplo | 3661
Alt. 140cm | Prof. 9cm | Larg. 55cm
Preço | 36,40 €

**PAGUE EM
3X
SEM JUROS**

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

Mais informações:
contactcenter@vasp.pt



MAIS INFORMAÇÕES:

kiosprint@vasp.pt
214 337 026

SOLUÇÃO COMPACTA KONICA MINOLTA



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

Renting Semanal

3 anos | **15,90€** ou
5 anos | **11,90€**

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



SOLUÇÃO AVANÇADA KONICA MINOLTA

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

Renting Semanal

3 anos | **29,00€** ou
5 anos | **19,85€**

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

PRODUTO

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

CUSTO

0,23€
1,33€
4,85€
1,35€

PVPR

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.



MONEYGRAM



MoneyGram®

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

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

PERIFÉRICOS



MAIS INFORMAÇÕES:

kioskube@vasp.pt

214 337 026



Visor de Cliente

Visor de Cliente VFD
Preto 2x2

Ligação: USB

PREÇO | 30,00€



HP PageWide MFP P57750DW

Desenhada para equipar escritórios e oferecer custos de manutenção extremamente reduzidos.

PREÇO | 720,00€



Impressora de Etiquetas GC420

As impressoras GC420 Series™ da Zebra oferecem uma impressão profissional de etiquetas.

PREÇO | 250,00€



Impressoras Térmicas

STAR TSP-100
CITIZEN CTS-310 II
Impressoras térmicas com rapidez de impressão de 160mm/seg. Possuem cortador parcial/total. Eco USB Power Save Mode

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 CONTABILIDADE E FISCALIDADE NO PONTO DE VENDA

Aprenda a atuar com rigor e a não perder dinheiro.

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

PREÇO | 50,00€
(IVA incluído)



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)

PROMOÇÕES

OS MELHORES PRODUTOS,
AOS MELHORES PREÇOS

SMINT®

GRANDES DESCONTOS EM GRANDES MARCAS!



SMINT TIN
CAIXA 12 UNIDADES
(10 + 2 OFERTA)



13533: PEPPERMINT



13534: MORANGO



13535: LIMÃO



13982: FRUTOS VERMELHOS

OFERTA DE
**EXPOSITOR
DE BALCÃO**

NA COMPRA
DE 1 CAIXA DE
CADA SABOR!

VALOR TOTAL:

36€*



Imagem meramente ilustrativa.

Campanha válida até 30 de junho de 2018.

LUCRE MAIS, PAGUE MENOS!



APENAS
93,83€*
501482-99

Isqueiros J25
Portugal
150 unidades

OFERTAS



Lápis Cor Kids Tropicolors
21 blisters

+



Esf. Cristal Original Azul
50 unidades

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

VARTA

DÊ MAIS ENERGIA AO SEU NEGÓCIO.



Cód. 501470-00
Pilhas Alcalinas AAA Pack 10

9,52€*



Cód. 501471-00
Pilhas Alcalinas AA Pack 20

19,39€*



Cód. 501473-00
Pilhas Alcalinas D Pack 10

18,69€*



Cód. 501475-00
Pilhas Lítio CR2016 Pack 10

4,69€*

LUCRE MAIS, PAGUE MENOS!



OFERTAS



Isqueiros eletrónicos
40 unidades (2 x 20)

+



Expositor para 150
isqueiros

*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.