

Destaque

Celebrar com os Pontos de Venda

Edição n.º 99 | Setembro 2025

Entrevista
Marco Galinha

Campanhas PNE's
Os melhores produtos aos
melhores preços!

Distribuição gratuita Exclusiva parceiros VASP e SDIM

kiosque

revista

Edição Especial

50 ANOS VASP

1º Encontro Nacional de Pontos
de Venda de Imprensa VASP



Não deixes de receber amanhã o que só podes encomendar hoje

- Entregas em 24h
- Entregas até às 13h
- Entregas ao sábado


VASP
EXPRESSO
Rápido e Eficiente



www.vaspexpresso.pt

Rede KIOS
+ de 900
Pontos*

*envios, entregas e devoluções a nível nacional


VASP

50
ANOS
em movimento

AS MELHORES ESTRATÉGIAS PARA FIDELIZAR CLIENTES



Rui Moura
Administrador - Delegado

O ano de 2025 assinala o primeiro meio século de história da VASP — 50 anos de compromisso com a imprensa nacional, com o comércio tradicional e com os leitores que, todos os dias, procuram informação, cultura, entretenimento e bens de conveniência em todo o país.

Neste momento simbólico, nasce o 1.º Encontro Nacional de Pontos de Venda de Imprensa: uma iniciativa inédita que reúne quiosques, papelarias, tabacarias e livrarias, lado a lado com editores de imprensa, de livros, de colecionáveis, de passatempos, bem como outros parceiros institucionais. Um espaço de união, diálogo e visão estratégica para preparar o futuro do setor. Numa era dominada pelo digital, destaca-se a importância e o papel crítico do comércio de proximidade.

A realização deste evento no ano do cinquentenário da VASP tem um significado especial. É o reconhecimento da importância dos pontos de venda e dos alicerces construídos ao longo de décadas — proximidade, confiança e trabalho conjunto —, a afirmação de que é sobre esta base sólida que podemos avançar para um modelo de negócio mais robusto, inovador e sustentável.

A história da VASP tem sido feita de resiliência e de capacidade de adaptação.

Mantivemos, ao longo do tempo, o papel de elo essencial entre editores, pontos de venda e leitores. É nesta cadeia de valor — e na sua relevância única — que encontramos a força para inovar com propósito e continuar a servir o país.

Este Encontro é essencialmente um tributo à importância dos pontos de venda de imprensa e ao trabalho diário de quem mantém viva a ligação entre publicações e cidadãos. É, igualmente, um momento para partilhar experiências, identificar boas práticas e refletir sobre os desafios e oportunidades que se apresentam.

Acreditamos no papel insubstituível do comércio tradicional e de proximidade. É nos quiosques, papelarias e tabacarias que o contacto humano se constrói, que se recomenda a leitura de um jornal, que se sugere a compra de uma revista ou de um livro, que se desperta o interesse por um colecionável.

Com os olhos postos no futuro e os pés assentes na história, damos início a um novo ciclo. Os próximos 50 anos serão exigentes, mas também repletos de oportunidades. Se estivermos juntos, alinhados e determinados, o futuro das publicações e do comércio de proximidade não será apenas promissor — será vibrante, inovador e duradouro.

ÍNDICE

Editorial

Rui Moura

Pág. 3

Celebrar com os Pontos de Venda

Uma força que liga pessoas e negócios

Pág. 5

Agenda

Programa do evento

Pág. 9

Áreas do Evento

Mapa

Pág. 10

Entrevista

Marco Galinha

Pág. 11

O que esperar do Encontro

Um novo ciclo para o retalho de imprensa

Pág. 14

Sessões

Ideias que vendem: ferramentas reais

Pág. 17

Ficha Técnica

Propriedade: Vasp - Distribuidora e Logística, SA |
Sede: Media Logistic Park, Quinta do Grajal, Venda
Seca, 2735-511 Aqualva - Cacém | www.vasp.pt

Directora: Rosalina Festas | Editora: Cátia Vilela
Design e paginação: Luis Antunes

Contactos: revistaquiosque@vasp.pt
Telefone 21 433 7066 | Fax 21 4326009

Impressão: VASP DPS | Depósito legal: 197 831/03
Tiragem: 7500 exemplares

UMA FORÇA QUE LIGA PESSOAS E NEGÓCIOS

Há 50 anos, a VASP iniciava o seu percurso com um propósito claro: levar a informação às pessoas, distribuindo jornais e revistas por todo o país. Era um tempo diferente, em que o papel chegava às mãos com o cheiro da tinta fresca e cada banca era um ponto de encontro com o mundo. Meio século depois, muita coisa mudou — o país, os hábitos, as rotinas — mas a essência manteve-se: estar ao lado dos Pontos de Venda e das comunidades, sempre com os olhos postos no futuro.



A VASP soube crescer, reinventar-se e responder aos sinais do tempo. Hoje, é muito mais do que uma distribuidora de publicações. É uma parceira de confiança do retalho tradicional, uma força que ajuda cada loja a adaptar-se aos novos ritmos do consumo e às novas expectativas dos clientes. Continuamos a acreditar no poder dos livros e das revistas, e é reconfortante saber que não estamos sozinhos. Os dados mais recentes mostram que os jovens portugueses estão a ler mais — 40% leem mais de cinco livros por ano —, um sinal claro de que o gosto pela leitura não só persiste, como se renova. Para os Pontos de Venda, isto representa uma oportunidade: cada leitor é também um cliente que valoriza o espaço, que volta, que recomenda, que compra mais.

Mas a leitura já não é o único motor. A VASP alargou a sua oferta com produtos de conveniência que tornam cada loja num verdadeiro ponto de apoio à vida quotidiana das pessoas. Seja um lanche rápido, uma solução de última hora ou aquele produto que não sabíamos que precisávamos até o vermos, a loja transforma-se num espaço útil, prático e próximo. E quando falamos de proximidade, falamos também de serviço. Com o VASP Expresso, os Pontos de Venda tornaram-se locais de entrega e recolha de encomendas, ajudando as pessoas a ganhar tempo e facilitando o seu dia a dia.

A modernização passou também pela comunicação. Com o sistema KIOS TV, cada loja pode agora divulgar os seus produtos e serviços com um canal de publicidade digital gerido de forma profissional — e até promover parcerias com outras lojas da zona, fortalecendo o comércio local e gerando novas fontes de rendimento. E porque cada loja tem uma identidade própria, a VASP criou o KIOS Store: uma solução que permite montar ou remodelar o espaço, tornando-o mais funcional, apelativo e ajustado à realidade de quem o gere e de quem o visita.

Ainda hoje, há clientes que entram só para comprar o jornal do dia ou aquela revista que seguem há anos — e acabam por levar muito mais. Porque o que a VASP faz não é apenas

distribuir produtos: é criar pontos de contacto, momentos de descoberta, oportunidades de negócio. E tudo isto acontece porque acreditamos na força do retalho tradicional, no seu papel como âncora da vida local, como lugar de confiança onde as pessoas sabem que encontram aquilo de que precisam — com conveniência, com qualidade, com atenção ao detalhe.

Celebrar 50 anos é olhar para trás com orgulho e para a frente com confiança. É saber que, juntos, temos conseguido acompanhar as mudanças, transformar desafios em soluções, e fazer de cada ponto de venda um espaço onde vale a pena entrar. Porque a VASP cresceu para que o negócio de cada lojista cresça também — e isso é, e será sempre, a nossa missão. **L4**



REUNIMOS PARCEIROS QUE IMPACTAM O SEU NEGÓCIO

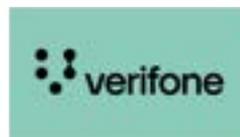
O 1º Encontro Nacional de Pontos de Venda de Imprensa conta com o apoio de

...medialivre

cegid



expoluso



Media Partner

Diário de Notícias


caramulo®
A pureza da montanha

Toda a pureza da 
Montanha
em cada gota

Num
ponto
de venda
perto de si!

A **Água do Caramulo** nasce na montanha e chega até si no seu estado mais puro.

Disponível em vários formatos, inclui também a **Garrafa Premium** para o canal Horeca, elegante e sustentável, produzida em plástico 100% reciclado.


Mountain
Water
Natais desde 1984



aguardocaramulo.pt

 232 014 190
COMUNICAÇÃO CARAMULO
Serviço de Atendimento ao Cliente

PROGRAMA DO EVENTO

Palco Principal

- 11h00 - Espetáculo de abertura
- 11h45 - Abertura oficial
"Lord of the voices" Fernando Pereira
Marco Galinha, Presidente do Conselho de Administração da VASP e do Grupo Bel
Luís Filipe Santana Dias, Presidente da Câmara Municipal de Rio Maior
- 12h30 - Sessão Parceiro Diamond
- 13h00 - Almoço
- 16h15 - Sessão Parceiro Diamond
- 17h00 - Conferência "A nobreza dos humildes pontos de venda"
Manuel Fonseca, Autor e Editor
- 17h30 - Intervenção de Sua Excelência o Primeiro-Ministro Luís Montenegro (*a confirmar)
- 18h00 - Concerto encerramento
Rui Veloso Trio

Sala Golden

- 10h45 - Sessão VASP - Trade Marketing

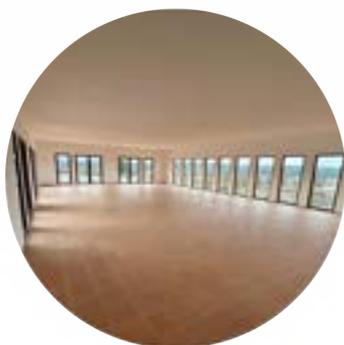
Sala Eagle

- 15h30 - Sessão VASP - Comércio de Proximidade

Espaço Brading

- KIOS Solutions - One to One
Área promocional

MAPA DO EVENTO



Sala Golden



Sala Eagle

Tenda Almoço

Palco Principal

Sala Brading





MAIS DO QUE UM EVENTO: UM PONTO DE VIRAGEM

Num setor em constante transformação, criar espaços de diálogo, partilha e alinhamento estratégico é essencial.

Nesta entrevista, com Marco Galinha, Presidente do Conselho de Administração da VASP, conheça as motivações por trás do evento, o que o torna único em Portugal e o impacto que se espera gerar no setor e na economia. Uma conversa que marca o início de um novo capítulo — construído com todos e para todos.

Kiosque	O que motivou a decisão de realizar este evento neste momento?
Marco Galinha	Com a integração da VASP no Grupo BEL concluída, este é o momento certo para abrir uma nova fase. Queremos agradecer a quem fez a história destes 50 anos e, sobretudo, apresentar o futuro, prioridades, projetos e soluções para os próximos anos. Queremos que este encontro marque definitivamente a entrada num novo paradigma, sem rasgar com o passado, mas dando passos seguros rumo ao futuro.
Kiosque	O que torna este evento único em comparação com outras iniciativas realizadas em Portugal?
Marco Galinha	Vamos reunir, num só espaço, todos os stakeholders: clientes, parceiros, editores e equipas, para uma conversa franca sobre o futuro. Este formato permite a partilha dos desenvolvimentos do negócio de todos os envolvidos, num espaço que é um símbolo do desenvolvimento sustentável e que tem uma ligação única à terra e à natureza. A mensagem é clara: contamos com todos e todos podem contar connosco.
Kiosque	Que impacto espera que este evento tenha para os clientes, parceiros ou o público em geral?
Marco Galinha	Mais conhecimento sobre quem é a VASP e o papel que teve, e tem, na distribuição de imprensa em todo o país. E, acima de tudo, novas sinergias: networking que acelera projetos, inovação e resultados com impacto na economia local e nacional. Todos aqueles que estaremos ali reunidos queremos contribuir para gerar impacto positivo na economia, local e nacional, e esse é um caminho que só pode ser percorrido com sucesso se for feito em conjunto. Queremos muito que este evento seja um momento que abra portas para novas conquistas, processos inovadores e resultados promissores.
Kiosque	O que definirá este evento como sendo um sucesso?
Marco Galinha	A adesão e a participação ativa. Queremos um espaço de partilha que possa gerar oportunidades concretas: novas parcerias, ideias trocadas e alinhamento claro sobre os próximos passos. Queremos partilhar com todos aquilo que fazemos e em que acreditamos e isso só faz sentido se juntarmos neste encontro um número significativo de parceiros. Estou certo de que é isso que vai acontecer e que o evento será um tremendo sucesso.
Kiosque	Que mensagem gostaria de deixar a quem vai participar ou acompanhar o evento?
Marco Galinha	Fica o convite e o desafio: venham conhecer a VASP por dentro, as pessoas, a operação diária e os novos projetos que estamos a lançar. E também deixar o convite para virem conhecer as novas soluções que temos com a assinatura da VASP. Quem vier, dará o seu tempo por bem empregue.

O mesmo plano, agora
com mais Gigas e 

Lyca 
Mobile



Nacional XS:
PVP Recomendado: 10€
Comprar por: **6,10€**



Nacional M:
PVP Recomendado: 15€
Comprar por: **9,15€**



Nacional L:
PVP Recomendado: 20€
Comprar por: **12,20€**



Nacional XL:
PVP Recomendado: 25€
Comprar por: **15,24€**

Novidade!
eSIM - Cartão Digital



eSIM:
PVP Recomendado: 10€
Comprar por: **6,10€**



Encomendas em loja.vasp.pt ou
através de Encomendas@vasp.pt
Para mais informações ligue 214 337 001

Encontro nacional de pontos de venda: um novo ciclo para o retalho de imprensa

No próximo dia 21 de setembro, a VASP organiza o 1.º Encontro Nacional de Pontos de Venda de Imprensa, um evento que se assume como uma iniciativa estratégica com foco claro: **criar valor real para os pontos de venda**. Ao longo de um dia inteiramente dedicado ao retalho tradicional, os participantes terão acesso a **campanhas exclusivas de compra**, com condições preferenciais que potenciam as margens de negócio e criam oportunidades para testar novos produtos com forte crescimento no setor.

Adicionalmente, os Pontos de Venda terão a oportunidade de **conhecer diretamente as marcas parceiras da VASP**, explorar novidades e inovações de produto, avaliar a sua relevância e aplicabilidade nos respetivos contextos comerciais, e estabelecer contactos diretos que podem ser transformados em novas oportunidades de negócio. Este evento foi concebido para que cada ponto de venda possa sair com soluções concretas, adaptadas ao seu perfil e alinhadas com a evolução do mercado.

A participação no evento permitirá ainda um contacto direto com toda a **oferta de produtos e serviços da VASP**. Será possível esclarecer dúvidas, conhecer novas propostas e aprofundar o conhecimento sobre soluções que podem fazer a diferença na operação diária. Mais do que isso, será também uma oportunidade para **conhecer as equipas que trabalham diariamente na operação e apoio comercial**, criando uma relação mais próxima, transparente e eficaz.



O evento contará com uma **área de exposição dinâmica e funcional**, onde cada parceiro presente preparou soluções específicas para o canal, alinhadas com as necessidades reais dos pontos de venda. Esta aproximação permite posicionar o Encontro como uma verdadeira **feira de trade especializada**, assumindo-se como um momento-chave para a definição de estratégias de curto e médio prazo no setor.



Mais do que um evento institucional, o Encontro Nacional é uma plataforma de **ligação direta** entre a VASP, os seus parceiros e os pontos de venda, com enfoque total no desenvolvimento do negócio local. Toda a organização foi orientada para este objetivo, promovendo a criação de um ambiente que favorece a partilha de conhecimento, o acesso a condições comerciais vantajosas e o planeamento informado de novas iniciativas.

Com esta primeira edição, a VASP reforça o seu compromisso com o retalho tradicional, apostando num modelo de proximidade, inovação e suporte prático.

O 1º Encontro Nacional de Pontos de Venda de Imprensa será, assim, o **ponto de partida para um novo ciclo**, onde informação, produto e estratégia convergem num único espaço, ao serviço do crescimento sustentável dos negócios locais.

GOLDEN EAGLE: Um encontro com o Futuro da Imprensa, no Coração da Sustentabilidade

De um espaço outrora abandonado e marcado pelo tempo, nasce uma nova visão. Um projeto de reabilitação ambicioso e inovador que não apenas resgata a memória de um destino de excelência, mas o transforma num símbolo de modernidade, sustentabilidade e bem-estar.

É neste cenário inspirador — entre a serenidade da natureza e a sofisticação arquitetónica — que se realiza o 1º Encontro de Pontos de Venda de Imprensa, um momento inédito de partilha, reflexão e celebração do setor.

O local escolhido não poderia ser mais simbólico: o Golden Eagle, situado na pitoresca Quinta do Brinçal, a poucos minutos de Rio Maior e a cerca de 40 minutos de Lisboa. Um lugar onde o passado e o futuro se cruzam e onde cada detalhe foi pensado para criar harmonia entre o ser humano e o ambiente.

Com uma história que remonta aos anos 90, quando o seu campo de golfe de 18 buracos, assinado pelo arquiteto Rocky Roquemore, se destacou como referência nacional e europeia, o Golden Eagle renasce agora pelas mãos do Grupo BEL como uma cidade sustentável e autossuficiente.

Mais do que um espaço de habitação, o Golden Eagle é um destino de experiências. Entre provas de vinhos premiados, oficinas criativas, desporto ao ar livre e contacto direto com a natureza, este é o cenário ideal para acolher um encontro que pretende valorizar os



pontos de venda — verdadeiros pilares na difusão da informação, na proximidade com o leitor e na sua transformação enquanto locais de utilidade comunitária.

A escolha do Golden Eagle para este encontro reflete os valores que queremos promover: **inovação com responsabilidade, tradição com visão, e comunidade com propósito.** Tal como o projeto que o acolhe, este evento representa um novo ciclo — um espaço de diálogo entre gerações, entre desafios e oportunidades, entre o presente da imprensa e o seu futuro.

O 1º Encontro de Pontos de Venda de Imprensa será, assim, muito mais do que um simples evento: será um marco num lugar onde se sonha em grande, se vive com propósito e se constrói um amanhã mais consciente. 

IDEIAS QUE VENDEM: FERRAMENTAS REAIS

Neste encontro de Pontos de Venda a VASP promove duas sessões com conteúdos estratégicos e orientados para o crescimento do retalho de proximidade.



SESSÃO 10H45

Intitulada “Trade Marketing – Estratégias para Valorizar o Espaço e Vender Mais”, visa dotar os participantes de ferramentas práticas para rentabilizar o espaço da loja. Serão abordados temas como zonas quentes e frias de vendas, exposição de produtos por tipologia, técnicas de cross-selling (vender produtos em conjunto que se complementam aumentando o valor de venda)

e up-selling (encaminhar para uma compra de valor superior no mesmo segmento de produto que interessa ao cliente), e como posicionar marcas e novas categorias de forma eficaz. A sessão inclui exemplos aplicados e material de apoio, permitindo que os participantes adaptem imediatamente os conceitos às suas lojas. 



SESSÃO 15H30

Decorre a sessão “Comércio de Proximidade: Estratégia de Crescimento e Fidelização de Clientes”, que reflete sobre o papel do comércio local no contexto atual. Serão exploradas práticas de fidelização, como

atendimento personalizado, programas simples de recompensa e uso de canais. A importância da territorialização do mix de produtos e o atendimento como fator diferenciador estarão em destaque, com foco na construção de relações de confiança e recorrência.

Ambas as sessões reforçam o compromisso da VASP em apoiar o desenvolvimento sustentável dos pontos de venda, com conhecimento aplicável e orientado para resultados. 

Flexível, Simples e Versátil.

Simplifique a faturação e faça uma gestão integrada de todo o negócio.

Sage Partner



A partir de

8.58€
Semana

• Válido para contratos 52 semanas.
• Aos valores acima mencionados, acresce IVA à taxa legal em vigor.

Vantagens:



SOFTWARE 50€ LOJA

É uma solução completa, desenvolvida para auxiliar na gestão da sua empresa e manter o negócio sob controlo.



EXCLUSIVO VASP

MÓDULO VASP

Ligação ao sistema VASP com importação automática, via internet, dos produtos, faturas, guias, devoluções. Assim, não tem de registar qualquer item manualmente.



ATUALIZAÇÕES GRATUITAS

- Sem custo para todas as atualizações.
- Cumpre com todas as obrigações fiscais.



SUPOORTE TÉCNICO GARANTIDO

- Suporte técnico remoto ilimitado.
- Substituição de equipamentos em caso de avaria.



VALOR SEMANAL FIXO

- Valor não muda com as subidas de juros.



QUALIDADE DOS EQUIPAMENTOS

- Compromisso com as melhores marcas.

agentes.kios.pt
comercial@vasp.pt

214 337 065

Aumente as suas vendas com esta montra digital!

Rentabilize o investimento feito nesta solução, utilizando os dois spots publicitários gratuitos, que lhe oferecemos mensalmente, para publicitar os seus produtos ou de outros negócios vizinhos.

PACK TOTAL

SOFTWARE + TELEVISOR PROFISIONAL

9.50€^{*/SEMANA}

8.50€^{*/SEMANA}

Smart tv Samsung de 32"

- Inclui a passagem de
- Capas de publicações
 - Notícias atualizadas
 - Conteúdos publicitários

* Ao valor acima mencionado acresce o IVA à taxa legal em vigor.
Válido apenas para um contrato de 156 semanas.

Tel.: 21 870 7307 | Email: kiostv@vasp.pt





Fernando Pereira

O inimitável senhor das vozes dá o tom

Abertura do 1º Encontro Nacional de Pontos de Venda de Imprensa conta com **Fernando Pereira**, cantor, ator, comediante — ou, como gosta de se definir, simplesmente entertainer. A sua versatilidade funde-se com a do Grupo VASP.

Com mais de quatro décadas de carreira, tornou-se um verdadeiro ícone cultural reconhecido mundialmente como “o inimitável senhor das vozes”. Um artista singular, capaz de atravessar géneros, estilos e timbres com uma polivalência vocal rara no panorama artístico global.

DO “BARIÉDADES” AOS PALCOS DO MUNDO

A sua história artística começa nos anos 80, quando conquista as noites lisboetas com o seu talento vocal e presença carismática. Apadrinhado por nomes como Raúl Solnado, inaugura o mítico café-concerto “Bariedades”, no Parque Mayer. Seguem-se especiais televisivos, o lançamento do primeiro disco e atuações memoráveis com Amália Rodrigues ou Fafá de Belém. Nos anos 90, brilha na televisão com o programa Casa Cheia e lota coliseus.

CONQUISTA INTERNACIONAL

Em 1992, inicia a sua carreira internacional, com uma estreia marcante nos Estados Unidos, em palcos de prestígio e vários casinos de Las Vegas. Produz e apresenta espetáculos com grandes nomes da música, de Carlos do Carmo a Liza Minnelli e Plácido Domingo. O seu talento vocal desperta o interesse do meio académico, sendo estudado em congressos científicos da voz.

ESPECTÁCULOS INOVADORES

Com uma abordagem criativa e tecnológica, Fernando Pereira tem concebido diversas produções inovadoras. Do arrojado Lord of the Voices aos concertos acústicos no CCB, o seu talento multifacetado torna-se ainda mais evidente.

Ao longo do percurso, foi distinguido com diversos prémios, continuando hoje a surpreender plateias em todo o mundo, sempre com a mesma paixão e entrega que o tornaram uma referência inconfundível no panorama artístico. 

Um trio de guitarras

Espetáculo de encerramento

O encerramento do 1.º Encontro Nacional de Pontos de Venda de Imprensa será marcado por um momento verdadeiramente especial: um espetáculo cultural com **Rui Veloso Trio**, no ambiente inspirador do Golden Eagle.

Rui Veloso dispensa apresentações. Considerado o “pai do rock português” e um dos artistas mais influentes da música nacional, acumula mais de quatro décadas de canções que fazem parte da banda sonora de várias gerações. Dos primeiros acordes de Chico Fininho à poesia de Porto Sentido, a sua obra atravessa fronteiras e permanece viva na memória coletiva.

Há nomes que, mesmo longe das luzes constantes da ribalta, deixam uma marca incontestável. Alexandre Manaia é um desses casos. Guitarrista talentoso e de presença discreta, foi, entre 1994 e 1998, um dos sons que definiram a mítica banda GNR. A sua entrada coincidiu com um período de renovação criativa: os álbuns *Sob Escuta* e *Mosquito*, ambos com a sua assinatura nas guitarras, trouxeram ao público uma sonoridade renovada, equilibrando o pop-rock característico do grupo com novas nuances de arranjos e texturas. Manaia ajudou a consolidar a identidade da banda numa década em que a música portuguesa procurava novos caminhos. Depois do GNR, colaborou com vários nomes de destaque da cena nacional e participou em concertos memoráveis, reforçando a reputação de músico versátil, confiável e de enorme sensibilidade artística.

Eduardo Espinho é outro exemplo de versatilidade e talento. Guitarrista e produtor atento, tem marcado presença em alguns dos mais importantes projetos da música nacional, levando a sua sonoridade a públicos muito distintos. Ao longo da carreira, já partilhou o palco com artistas como António Zambujo, Fátia Rebordão, HMB, Mimicat e, claro, Rui Veloso, sempre com uma abordagem musical que combina técnica, emoção e uma capacidade única de se adaptar a diferentes estilos.



Rui Veloso Trio

O Rui Veloso Trio apresenta-se, assim, num formato intimista, onde três músicos de excelência se unem para revisitar clássicos intemporais. Ao som de talentosas guitarras, os temas mais emblemáticos de Rui Veloso ganham uma nova vida. Será uma oportunidade rara de redescobrir canções que fazem parte da história da música portuguesa, interpretadas com a proximidade, o calor e a autenticidade de quem vive e respira cada acorde.

Um encerramento à altura de um evento que celebra a cultura, a informação e as pessoas que a mantêm viva todos os dias. 

geral@decorshop.pt
232 467 000|Viseu

MOBILIÁRIO COMERCIAL

www.decorshop.pt

DECOR
Shop



A
T
E
N
D
I
M
E
N
T
O



L
I
V
R
A
R
I
A

Projetamos

Fabricamos

Montamos

Prémios

Temos muitas surpresas preparadas para este dia especial, graças ao apoio dos nossos parceiros.

Para marcar a ocasião de forma inesquecível, todos os Pontos de Venda presentes no evento habilitam-se a ganhar um prémio verdadeiramente imperdível! O grande vencedor receberá um pack exclusivo que reúne tranquilidade e momentos de emoção.

O sorteio* será realizado presencialmente no final do evento, para terminarmos o dia em grande, com emoção e celebração



*Sorteio realizado aleatoriamente



A SUA QUIOSQUE É AGORA

kiosque

No seguimento da nova identidade da marca KIOS, a revista Quiosque adota agora um novo nome: Kiosque Revista. Esta alteração reflete a vontade da marca em consolidar a sua presença e coerência visual e comunicacional, integrando no próprio título da publicação a designação "KIOS" — pilar da sua nova imagem.

Apresentamos também o rebranding da marca KIOS, que se traduz-se numa identidade visual moderna, que reforça os valores da marca: eficiência, ligação entre pessoas e lugares, e conveniência para os Pontos de Venda. Com uma abordagem 360° ao retalho de proximidade, a KIOS posiciona-se como o parceiro único para suprir todas as necessidades do Ponto de Venda — desde a entrega e recolha de encomendas, gestão e pagamentos, cartões pré-pagos, publicidade digital, até ao fornecimento de mobiliário especializado.

Com esta mudança, tanto na marca como na revista, a KIOS entra numa nova fase — mais atual, mais próxima e preparada para o futuro. A Kiosque Revista continua assim a ser o canal de referência da marca para comunicar com os seus parceiros, agora com um nome que reforça ainda mais a sua identidade e propósito. 



Tradição combinada com inovação

O comércio tradicional é o futuro do retalho.

O retalho de proximidade representa uma tradição que molda as comunidades. No passado, as pequenas lojas de bairro eram o coração pulsante dos bairros, conhecidas pela confiança pessoal, atendimento humanizado e convívio com os clientes. Hoje, este modelo ressurge fortalecido, com inovação e digitalização como aliados. Os profissionais do setor apontam que o retalho local hoje aposta na personalização, omnicanalidade – uso de diferentes formas de chegar ao consumidor – e sustentabilidade como principais vetores competitivos.

Em suma, o equilíbrio entre tradição e inovação será a chave para garantir que estas lojas continuem a ser espaços de confiança, conveniência e relacionamento, capazes de responder às necessidades atuais e futuras dos seus clientes. Investir na modernização e na personalização é, portanto, investir no sucesso sustentável do comércio local.



Estamos a preparar um espaço único para o seu negócio.

O SEU MUNDO CABE AQUI
Tudo o que precisa num só lugar...
...sem complicações.

Conheça aqui a nova loja online VASP.



Faça o scan ao QR CODE

UZO[®]
DESCOMPLICADO

**CHEGARAM AS
OFERTAS DE VERÃO**



MaxCom MM315L
€19,99

Código: 53756 Compra por: €35,44 IVA incl.



Nokia 105 DS
€24,99

Código: 53371 Compra por: €39,20 IVA incl.



TCL 4022S SENIOR
€39,99

Código: 53372 Compra por: €30,89 IVA incl.



TCL 501 32 GB 4G
€79,99

Código: 53468 Compra por: €52,43 IVA incl.

DESBLOQUEADOS

Todos os equipamentos incluem 1 cartão UZO com €15 em chamadas:
€5 saldo inicial + €5 nos dois primeiros carregamentos de valor igual ou superior a €5.



**SEM
CARREGAMENTOS
OBRIGATÓRIOS**

Inclui €15 em chamadas

PVP €5

BÓNUS €10 + BÓNUS 15GB

€5 no primeiro carregamento e
€5 no segundo carregamento
de valor igual ou superior a €5

5GB por 30 dias nos 3 primeiros
carregamentos iguais ou
superiores a €7,5

€5 de saldo inicial para novos nacionais durante 30 dias.

Campanha	Compra	Vende	Ganha
compra 5 cartões UZO oferta 2 cartões UZO	€20	€35	€15
compra 10 cartões UZO oferta 5 cartões UZO	€40	€75	€35
compra 15 cartões UZO oferta 10 cartões UZO	€60	€125	€65

Valores com IVA incluído. Campanha limitada ao stock existente.



40GB/mês
**4 primeiras
semanas grátis**

PVP €9,90

BÓNUS 50GB

Válidos por 30 dias,
em carregamentos de valor mínima €5

4 primeiras semanas grátis (40GB e 6000 minutos por mês e 50 SMS por dia durante 30 dias incluído na
totalidade das 4 semanas)

Campanha	Compra	Vende	Ganha
compra 10 cartões UZO 40GB oferta 1 cartão UZO 40GB	€79,20	€108,90	€29,70
compra 20 cartões UZO 40GB oferta 4 cartões UZO 40GB	€158,40	€237,90	€79,20

Valores com IVA incluído. Campanha limitada ao stock existente.

Encomendas em loja.vasp.pt ou através de encomendaspne@vasp.pt • +info: 214 337 001

A informação contida nesta monofolha, nomeadamente preços e tarifários encontram-se em vigor até 30-8-2025, salvo rutura de stock e poderá ser alterada sem aviso prévio.
Esta campanha anula e substitui a anterior. O cartão UZO é um cartão para telemóvel que funciona em todos os telemóveis desbloqueados ou bloqueados à rede MEO. Campanha limitada ao stock existente.
Atendendo à atual conjuntura política e socioeconómica, o PVP dos telemóveis poderá sofrer alterações.