

Em ação
1º Encontro de Pontos
de Venda
11

Em foco
100 edições de partilha
para potenciar o negócio
5

Distribuição gratuita Exclusiva parceiros VASP e SDIM

quiosque

revista



Edições

100ª Edição comemorativa



VASP

Expresso

Quando o tempo importa!

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

Rede KIOS
+900

Pontos de envios
e entregas de
encomendas

PESO MÁX. RECOMENDADO

XS-S	2kg	XS-L	3kg
XL-M	5kg	XL-XL	15kg



www.vaspexpresso.pt

VASP

100 EDIÇÕES, 22 ANOS DE PROXIMIDADE



Marco Galinha
Presidente do Conselho
de Administração

Chegar à 100.^a edição é mais do que um momento simbólico, uma celebração de histórias, de pessoas e de dedicação ao comércio tradicional. Há 22 anos que caminhamos lado a lado com os pontos de venda, partilhando novidades, tendências e ferramentas que ajudam a fortalecer negócios e comunidades. Fomos testemunhas da resiliência dos comerciantes, da sua capacidade de adaptação e do seu papel insubstituível na vida local.

Nestes anos, construímos sinergias entre os pontos de venda e os parceiros que trabalham diariamente o mercado, promovendo relações de confiança, partilha e crescimento conjunto.

Cada edição foi pensada para informar, valorizar e apoiar quem mantém vivo o espírito do comércio de bairro, feito de rostos conhecidos, de atendimento humano e de um compromisso genuíno com a comunidade.

Celebrar 100 edições é também celebrar os nossos leitores, anunciantes e colaboradores, que tornaram possível este percurso. O vosso sucesso é a razão do nosso trabalho e a força que nos motiva a continuar.

Que venham muitas mais edições, sempre com o mesmo propósito: estar perto de quem está na linha da frente do comércio de proximidade, ajudando a construir um futuro forte, sustentável e verdadeiramente humano.

ÍNDICE

Editorial

Marco Galinha

Pág. 3

Em foco

100 edições de partilha para
potenciar o negócio

Pág. 5

2026: Transformar desafios em Valor

Pág. 9

Em ação

Bikes de Verão

1º Encontro de Pontos de Venda de Imprensa

Pág. 10,11

Destaque

Nova Loja Online

Pág. 24

Dica VASP

Criar um Planograma Eficaz

Pág. 27

Ficha Técnica

Propriedade: VASP - Distribuidora e Logística, SA

| Sede: Media Logistic Park, Quinta do Grajal, Venda Seca,
2735-511 Agualva - Cacém | www.vasp.pt

Diretora: Rosalina Festas | Editora: Cátia Vilela

Design e paginação: Luis Antunes

Contactos: revistaquiosque@vasp.pt

Telefone 214 337 066 | Fax 214 326 009

Impressão: VASP DPS - DIGITAL PRINTING SERVICES LDA |

Depósito legal: 197 831/03

Tiragem: 4700 exemplares

100 EDIÇÕES

DE PARTILHA PARA POTENCIAR O NEGÓCIO



QUIOSQUE N° 1

AVASP 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 regressa e que recomenda.

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 a 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.

EQUIPAMENTO PARA TABACO E JOGO



LOGOTIPO

DESCARTAVEIS
MÁQUINAS

RECARGAS

MAÇOS

ONÇAS

ACESSÓRIOS

VOLUMES NA
VERTICAL



MONITOR

ILUMINAÇÃO LED

ÁREA PARA EVENTOS

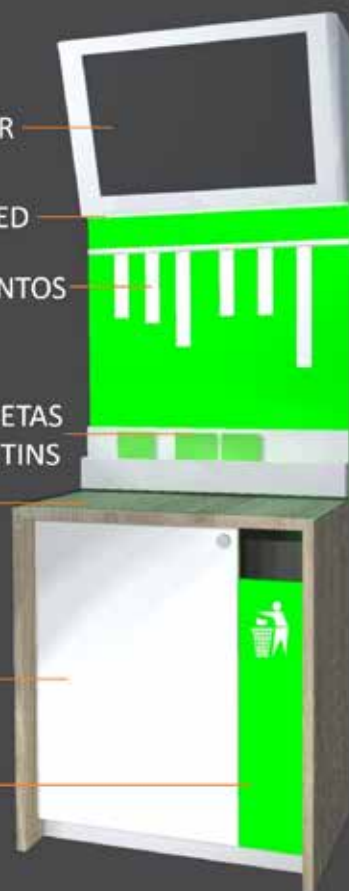
SUPORE CANETAS
ÁREA DE BOLETINS

TAMPO EM VIDRO

ARRUMOS

LIXO

*Expositor onde cabe
todo o tipo de tabaco
de forma organizada*





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.



2026: Transformar desafios em valor

Em 2026, este sentimento ganha ainda mais relevância, num contexto em que o setor continua a adaptar-se a mudanças profundas nos hábitos de consumo, na tecnologia e na economia. Um novo ciclo que se apresenta como uma oportunidade clara para evoluir, diferenciar e reforçar a ligação com os clientes.

O consumidor está mais informado, mais exigente, procura experiências autênticas e locais de verdadeira conveniência com produtos de todos os dias, produtos diferenciadores e serviços. Para o comércio tradicional, esta realidade é um desafio, mas também uma vantagem competitiva. A proximidade, o atendimento personalizado e o conhecimento profundo da comunidade local são valores que nenhuma outra plataforma consegue replicar totalmente. Em 2026, saber potenciar estes atributos será essencial para criar confiança e fidelização.

Entre os desafios que se avizinham estão a gestão de custos, a diferenciação e a necessidade de integração de ferramentas digitais no dia a dia do negócio. A digitalização já não é opcional, mas pode ser encarada de forma prática e gradual: desde sistemas de gestão mais eficientes até usar a venda online como elemento complementar à loja física.

Entrar em 2026 com uma visão positiva significa aceitar a mudança, investir no que realmente cria valor e manter o foco nas pessoas, no que estas necessitam. Com a sua capacidade de adaptação, o retalho tradicional tem todas as condições para transformar desafios em crescimento e continuar a ser um pilar fundamental da economia e da vida das comunidades.





Bikes de Verão

18 anos a levar informação às praias do País

A iniciativa Bikes de Verão voltou em 2025 às praias de norte a sul, levando informação diretamente onde as pessoas estão e reforçando uma presença que já se tornou tradição durante o verão.

Com 18 anos de existência, as Bikes de Verão continuam a demonstrar a importância da proximidade e da comunicação direta, oferecendo uma forma dinâmica e descontraída de promover a leitura e reforçar a ligação entre leitores, marcas e Pontos de Venda. O sucesso

da edição deste ano só foi possível graças aos Editores, às marcas parceiras e aos Pontos de Venda, que mais uma vez acreditaram e apoiaram a iniciativa, contribuindo para a sua forte visibilidade e impacto junto do público de verão.

Já estamos a preparar a edição de 2026, que promete novas ativações e ainda maior alcance. Se deseja associar o seu Ponto de Venda a esta iniciativa consolidada e reconhecida, este é o momento ideal para garantir a sua presença, contacte: 218 707 307.

1º Encontro de Pontos de Venda de Imprensa:

Um marco para o retalho de proximidade

No passado dia 21 de setembro, realizou-se o 1º Encontro de Pontos de Venda de Imprensa, uma iniciativa organizada pela VASP, que reuniu pela primeira vez todos os intervenientes do retalho de proximidade. O evento marcou um momento incontornável para o setor, ao aproximar Pontos de Venda, Parceiros, Editores e entidades institucionais num espaço comum de partilha, colaboração e criação de oportunidades.

Com a participação de cerca de 1000 pessoas, o encontro destacou a importância de promover uma visão integrada do mercado, onde cada elemento — comerciantes, marcas, distribuidores e produtores de conteúdo — tem um papel essencial na vitalidade do retalho tradicional. A iniciativa permitiu que os participantes contactassem diretamente com quem desenvolve, distribui e promove os produtos que diariamente disponibilizam aos consumidores.

Ao longo do dia, o evento ofereceu um programa abrangente e diversificado. Sessões informativas abordaram temas relevantes para a modernização dos Pontos de Venda, desde a utilização de sistemas informáticos para potenciar processos e negócio às tendências do comportamento do consumidor. Foram também apresentadas novas soluções, ado.





O encontro integrou ainda momentos culturais, que trouxeram leveza e dinamismo ao ambiente, permitindo aos participantes desfrutar de experiências mais descontraídas, reforçando a dimensão humana e de proximidade deste setor. Paralelamente, vários espaços foram dedicados ao networking informal, onde comerciantes e parceiros puderam trocar ideias, conhecer novas propostas e iniciar contactos que podem resultar em futuras parcerias comerciais.

O grande objetivo desta iniciativa foi alcançado: criar pontes de comunicação e conhecimento que fortaleçam o retalho tradicional e o preparem para um futuro mais sustentável, competitivo e inovador. A VASP reforçou o seu papel enquanto elo central de ligação entre todos os agentes do mercado, promovendo um ambiente de cooperação que beneficia toda a cadeia de valor.

O 1º Encontro de Pontos de Venda de Imprensa demonstrou que o setor está unido e preparado para enfrentar novos desafios, num espírito de colaboração que irá certamente continuar a gerar resultados positivos nos próximos anos.

2ª EDIÇÃO

ENPV

ENCONTRO NACIONAL DE PONTOS DE VENDA DE IMPRENSA

21 JUNHO 2026
GOLDEN EAGLE • RIO MAIOR

2ª Edição do Encontro Nacional de Pontos de Venda

O sucesso da 1ª edição tornou inultrapassável a marcação já da 2ª edição, dia 21 de junho. Faça parte deste momento único para o setor do retalho em Portugal.

Reserve já o seu lugar, inscreva-se acedendo à netVASP e clique na imagem dedicada ao evento, no canto superior direito. Esperamos por si!



VASP Expresso: Rede reforçada e mais empresas a confiar nas nossas entregas

A VASP Expresso continua a crescer e a afirmar-se como uma solução de confiança para a entrega de encomendas em todo o País. Nos últimos meses, o serviço registou um aumento significativo no número de empresas e marcas que escolheram a nossa rede para fazer chegar os seus produtos aos consumidores, reforçando o papel da VASP como parceiro logístico de excelência.

Paralelamente, também os Pontos de Venda têm aderido de forma crescente ao serviço, ampliando a nossa rede para mais de 900 Pickup Points distribuídos de norte a sul do País. Esta expansão permite uma maior proximidade com os clientes e uma experiência de entrega mais rápida, cómoda e acessível.

Para os Pontos de Venda, a integração com a VASP Expresso tem trazido benefícios concretos: o aumento do tráfego dentro da loja, gerado pela recolha de encomendas, traduz-se numa maior oportunidade de vendas adicionais e numa dinâmica mais forte no ponto de contacto com o consumidor.

E não vamos ficar por aqui. Fique atento à sua caixa de correio eletrónico, em breve teremos novidades.

Pacotes de experiências para todos os gostos. a oferta ideal que nunca falha!

Excelente oportunidade de comissões para o seu negócio
Sem investimento, sem risco
Produto de alto reconhecimento



NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE AUMENTAR O SEU NEGÓCIO
Contacte-nos já e ative o seu serviço

comercial.kios@vasp.pt • 218 707 053 • 218 707 043 • 913 892 990

CATÁLOGO




11,49€

Peluche Stitch Filme - 25 cm
COD. 53606


42,92€

Surpresa Figura Stitch - 24 uni
COD. 54356


75,95€

Figura Metal Stitch - 7 cm - 12 uni
COD. 54357


42,92€

Surpresa Figura Disney - EXP C/24 uni
COD. 54355


106,83€

Animal Friends (17cm) EXP C/12 uni
COD. 53749


79,20€

Stitch Clip 10 cm - EXP C/12 uni
COD. 53605


8,95€

Puzzle Ball 3D Pokémon
COD. 54359


17,95€

Jogo Magnético 32 Peças


8,95€

Puzzle Ball 3D Pokémon

**8,05€**

Card Games -Super Mario N8 - 1 uni
COD. 54360

**8,05€**

Card Games -Stitch N8 - 1 uni
COD. 54361

**8,11€**

Lego Régua - 1 uni
COD. 54334

**15,03€**

Lego Marcadores(10 cores) - 1 uni
COD. 54336

**3,60€**

Lego Caneta Gel Vermelho - Cod. 54333 - 1 uni
Lego Caneta Gel Azul - Cod. 54331 - 1 uni
Lego Caneta Gel Preto - Cod. 54332 - 1 uni

**8,25€**

Lego/ Star Wars Caneta Gel - 1 uni
COD. 54337

**5,42€**

Lego Estojo - 1 uni
COD. 54335

**5,19€**

Notebook Preto A5 COD. 54341 - 1 uni
Notebook Branco A5 (80 folhas) COD. 54342 - 1 uni



5.19€
Caderno PetDogs Pautado
190x248 mm - 1 Un
COD. 53559

9.25€
Caderno PetDogs Quadriculado
215x280 mm - 1 Un
COD. 53560



23.19€
Kit atividades Bluey 8 em - 16 UN
COD. 53564

23.19€
Caderno atividade Bluey 8 - 16 UN
COD. 53565

26.39€
Squishy Notebook Lazy Shiba - 1 UN
COD. 53555



35.53€
Squishy Notebook I Like Frog - 6 UN
COD. 53586

25.65€
Caneta Arctic Adventure - 36 UN
COD. 53551

25.65€
Caneta Sweet Little Kitt - 36 UN
COD. 53552


28.50€

Caneta Big Mustache - 40 Un
COD. 53553


28.87€

TRIDENT VIBES PACK
COD. 53807


20.42€

Pack Espiga Mentos (49+5)
COD. 53800


4.51€

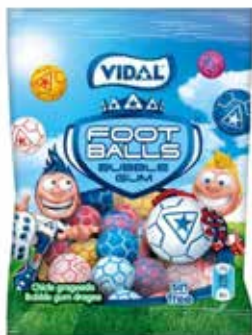
Trident Senses Watermelo(x100)COD. 53139
Trident Senses Rainfores(x100) COD. 53140


13.72€

Mentos Fruit Mix Bolsa 160G - 7 UN
COD. 14384


13.02€

Embalagem Party Mix -1 Saqueta de
150g - 12 Un
COD. 51165


8.24€

Embalagem Bolas Futebol
Saqueta C/ 90g - 14Un
COD. 51237


7.78€

Caramel Peanuts
Saqueta 50g - 10 Un
COD. 51585


12.27€

Lindor Leite Trio 37Gr 12 UN
COD. 54292


27.34€

Lindor Chocolate Leite 75Gr

COD. 54293 - 12 Un

Lindor Chocolate Negro 75Gr

COD. 54294 - 12 Un


40.51€

Lindor Chocolate Sortido 200Gr

COD. 54295 - 8 Un

Lindor Chocolate Pistachio 200Gr

COD. 54296 - 8 Un


21.94€

ChocoNuts - Hazelnut & Milk

Chocolate - 1 Barra 50g

COD. 53274 - 24 Un


54.88€

Toblerone Leite 100g - 1 Caixa C/ 20 Uni

COD. 53342


37.78€

Milka Choc JaffaLaranja - 1 Caixa

C/ 24 Uni

COD. 53303


32.50€

Milka Oreo Brownie 100g - 1 Caixa

C/ 22 Uni

COD. 53333


4.70€

Saqueta Mini Galette Milho - 12Un

COD. 51408


4.70€

Saqueta Mini Galette Arroz - 12Un

COD. 51419


39.84€

Carregador Branco Dual USB
CX 12
COD. 54382


11.88 €

Cabo Branco Tipo-C a Light 30W
CX 12
COD. 54389


62.28€

Auriculares Branco bluetooth TWS
semi in-ear CX 12
COD. 54392


82.68€

Power Bank Branco digital e
cabo 4 em 1 CX 12
COD. 54393


21.60€

Suporte para telemovel - Preto
CX 12
COD. 54394


69.73€

Caixa expositora - BLACK MATT
12 UN
COD. 501783-12


57.53€

Caixa expositora - GOLD
12 UN


57.53€

Caixa expositora - SILVER
DEVIL 12 UN
COD. 501783-14

Aos preços apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor.

**5.90€**

Phunk Manga

COD. 53538 - 6 Un

Phunk Lima & Gengibre

COD.54294 - 6 Un

**7.90€**

Phunk Tequila Maracujá

COD. 53536 - 6 Un

Phunk Tequila Lima & Jalapeño

COD. 53537 - 6 Un

**21.45€**

HERDADE SÃO MIGUEL CX 3

COD. 51349

**13,02€**

Vinho Tinto Sem Teto Colheita 0.75l

COD. 53746

POUPANÇA
CASH & CARRY

O MELHOR PARCEIRO PARA O SEU NEGÓCIO



poupança.

ALVERCA | ALMEIRIM | CORROIOS | FAMÕES | LEIRIA | MARL | MARVI
MASSAMÁ | MEM MARTINS | MOITA | VENDA DO PINHEIRO | TRAJOU

www.vasp.pt

Tudo o que o seu mundo precisa, num só lugar.

A VASP acaba de dar mais um passo na proximidade e conveniência que queremos oferecer aos nossos clientes: apresentamos a nova loja online, em www.vasp.pt. Um espaço renovado, moderno e intuitivo, onde é possível encontrar todo o universo VASP num só lugar.

Mais do que uma simples loja digital, esta nova plataforma foi pensada para proporcionar uma experiência completa, reunindo produtos, serviços e informação num ambiente acessível, disponível a qualquer hora, em qualquer lugar, com todo o conforto e segurança que o canal online permite.



PROZIS
zero
COOKIE
COOKIES & CREAM
FLAVOUR



PROZIS
zero
SNACK
COOKIES & CREAM
FLAVOR

Do you



Entre as principais novidades destaca-se a área reservada apenas a profissionais, criada a pensar nos Pontos de Venda para que tenham acesso primordial a uma gama ainda mais ampla de produtos, artigos diferenciadores e condições pensadas para o seu negócio, com campanhas exclusivas.

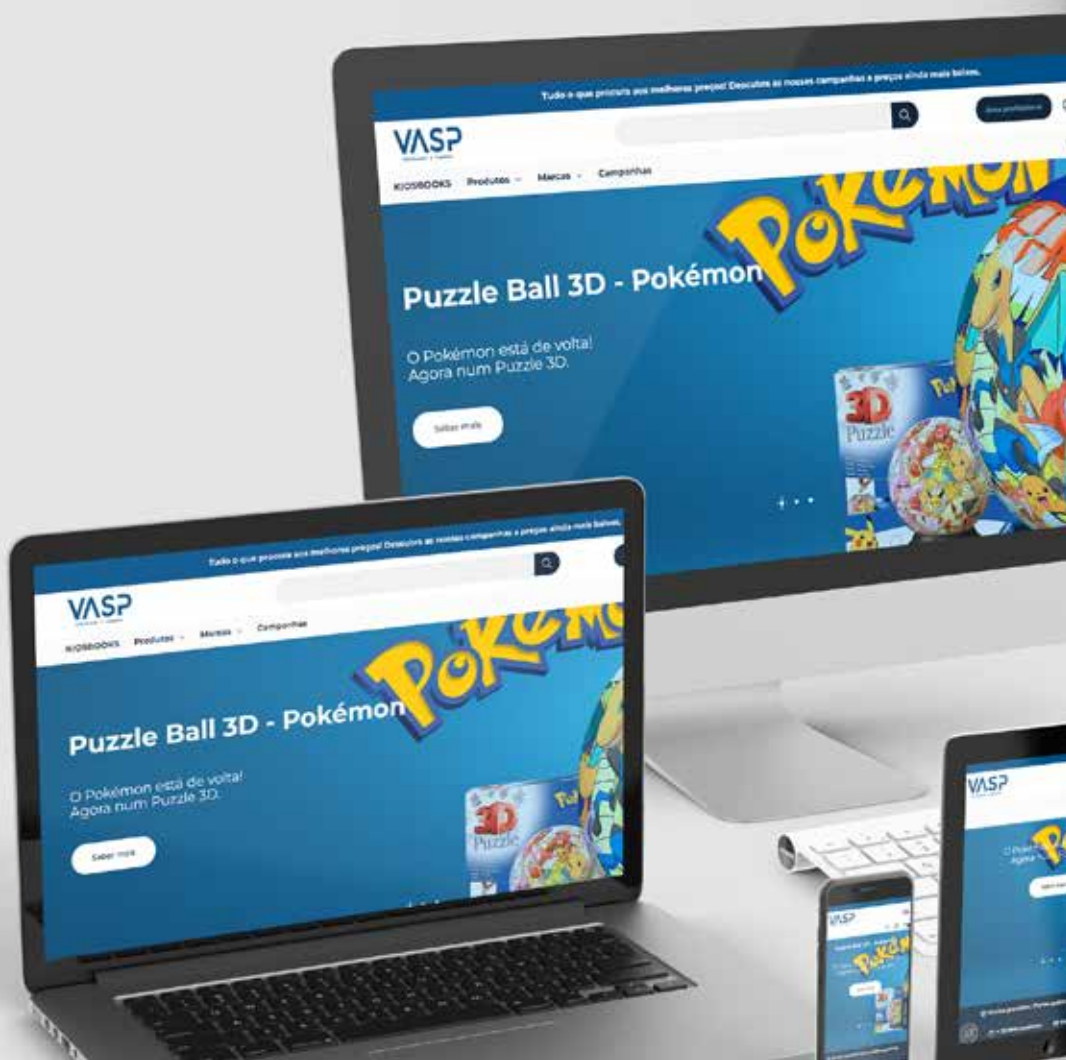
Outra grande aposta é a KIOSBOOKS, uma área totalmente dedicada à encomenda de livros, onde é possível aceder a um catálogo diversificado — de top de vendas às últimas novidades editoriais — com um processo de compra simples, rápido e centralizado.

Na nova loja online vasp.pt, é também possível explorar todos os serviços que a

VASP disponibiliza, tornando esta plataforma o ponto de acesso mais conveniente a toda a nossa oferta. Seja para adquirir produtos, acompanhar novidades ou descobrir novas oportunidades, tudo está agora à distância de um clique.

Além da vertente comercial, a nova loja é também o ponto de partida para conhecer melhor a VASP, permitindo o acesso direto a informação corporativa, notícias, projetos e iniciativas que refletem o nosso compromisso com a inovação, a qualidade e o serviço.

Com esta nova presença digital, reforçamos o compromisso de oferecer uma experiência integrada, moderna e completa, que junta conveniência, diversificação e proximidade.



Criar um Planograma Eficaz

Um planograma é mais do que um mapa de prateleiras é uma ferramenta que orienta a exposição dos produtos para maximizar vendas e melhorar a experiência do cliente. Num Ponto de Venda onde há grande variedade de artigos, o planeamento deve equilibrar estética, funcionalidade e rentabilidade.





1. Identifique zonas quentes e frias: As zonas quentes (entrada, percurso até ao balcão e área de pagamento) têm maior movimento e devem destacar produtos de impulso, novidades e promoções. As zonas frias (fundos da loja ou prateleiras laterais) servem para artigos de compra planeada.

2. Crie um percurso intuitivo: O layout deve guiar o cliente naturalmente. Percursos em “U” ou “L” incentivam a circulação e a descoberta. Na entrada, exponha produtos apelativos e acessíveis; no meio da loja, organize secções por tema — material escolar, papelaria criativa, publicações e presentes.

3. Trabalhe bem o balcão: O tabaco deve estar atrás do balcão, organizado por marcas e tipos. Esta é uma zona quente aproveite-a para destacar produtos complementares, como isqueiros, filtros, cigarros eletrónicos ou snacks. Mantenha o balcão limpo e com expositores verticais bem iluminados.

4. Aproveite o poder das compras por impulso: Coloque produtos de baixo valor e alta rotatividade perto do balcão, na entrada e em zonas de passagem. Isqueiros, pilhas, doces, raspadinhas, pequenos brinquedos e gadgets despertam a compra espontânea. Atualize as ofertas conforme a época — Natal, regresso às aulas, Dia do Pai, entre outros.

5. Dê destaque aos produtos infantis: As crianças são um público importante. Crie uma área própria, com prateleiras à altura dos olhos, cores vivas e artigos como brinquedos, revistas infantis, material escolar colorido e colecionáveis. Um espaço lúdico aumenta o tempo de permanência e influencia positivamente as compras familiares.

6. Explore produtos complementares (cross-selling):

Posicione artigos que se complementam próximos uns dos outros:

- Revistas com óculos de leitura e snacks;
- Material escolar com mochilas e estojos
- Presentes com cartões e fitas decorativas;
- Tabaco com isqueiros, cinzeiros e acessórios.

Estas combinações aumentam o valor médio das compras.

7. Valorize iluminação e sinalética: A luz deve destacar os produtos de maior margem. Etiquetas de preço claras, cores consistentes e prateleiras organizadas criam uma sensação de ordem e confiança, tornando o ambiente mais agradável.

8. Atualize o planograma regularmente: Observe o comportamento dos clientes, reveja o fluxo e ajuste a disposição conforme campanhas e sazonalidades. Pequenas mudanças periódicas revitalizam o espaço e mantêm o interesse do consumidor.



KIOS
VASP SOLUTIONS

**Pacotes de experiências
para todos os gostos.
A oferta ideal que
nunca falha!**



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 PROFISSIONAL

~~9.50€~~ /SEMANA

8.50€ /SEMANA

Smart tv Samsung de 32"

Inclui a passagem de:

- Capas de publicações
- Notícias atualizadas
- Conteúdos publicitários

KIOS
VASP SOLUTIONS

comercial.kios@vasp.pt
218 707 053 • 218 707 043 • 913 892 990

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



Extra Viagens NG Premium

Nesta primeira edição, uma seleção cuidadosamente elaborada convida a descobrir uma grande diversidade de destinos ideais para pequenas escapadas. Com fotografias e textos com o inconfundível selo de qualidade da National Geographic, este volume de 200 páginas convida o leitor a surpreender-se com cenários únicos: alguns célebres, outros ainda por desvendar

Data:	Início: 22/11/2025
Segmento:	Viagens
Periodicidade:	Semestral
Público-alvo:	Adultos
Exposição:	Junto às revistas de Viagens
PVP:	15€



Disney Romances Inesquecíveis

OS CLÁSSICOS DA DISNEY AGORA EM ROMANCE NUMA EDIÇÃO DE LUXO! Os romances baseados nos filmes mais emblemáticos da Disney. Livros dirigidos a leitores jovens e adultos, cada título é dedicado a um filme e incluirá ainda alguma ilustração ou esboço do filme. Coleção composta por 80 entregas (livro).

Data:	Início: 05/01/2025
Segmento:	Colecionável
Periodicidade:	Semanal
Público-alvo:	Jovem adulto
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Ed1: 1,99€ / Ed2: 4,99€ / Ed3 e seg: 9,99€



As missões da Patrulha Pata

As crianças vão viver as aventuras e histórias com as suas personagens preferidas iniciando-se na leitura de forma divertida. Além disso, as histórias transmitem valores e ensinamentos tão importantes como a amizade, a empatia, o esforço, o trabalho em equipa, a solidariedade. Com as miniaturas com luz mágica vão divertir-se à procura de objetos escondidos nas páginas dos contos enquanto reforçam conceitos como os números, as cores, as formas. Coleção composta por 50 entregas (livro com oferta de figura).

Data:	Início: 20/01/2025
Segmento:	Colecionável
Periodicidade:	Semanal
Público-alvo:	Infantil
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Ed1: 1,99€ / Ed2: 4,99€ / Ed3 e seg: 9,99€



Mitologia Nórdica

TODAS AS SAGAS DOS HERÓIS E DEUSES VÍQUINGUES. Os eternos mitos e as lendas da cultura nórdica numa coleção única e irrepetível os mitos e lendas de Ódin, Thor, Siegfried e Beowulf tinham a mesma importância para a cultura nórdica que a mitologia clássica para as culturas grega e latina. Coleção composta por 45 entregas (livro).

Data:	Início: 20/01/2025
Segmento:	Colecionável
Periodicidade:	Semanal
Público-alvo:	Adultos
Exposição:	Junto à TV Guia
PVP:	Ed1: 1,99€ / Ed2 e seg: 9,99€



Videojogos Lendários

A história do videogame numa edição de colecionador única. Uma viagem apaixonante pelo universo dos videogames mais lendários. Coleção composta por 15 entregas (2 livros cada).

Data:	Início: 13/01/2025
Segmento:	Colecionável
Periodicidade:	Quinzenal
Público-alvo:	Adultos
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Ed1: 1,99€ / Ed2 e seg: 9,99€



Velocidade Furiosa - Nissan Skyline GT-R

Reprodução exata do carro Nissan Skyline GT-R do filme Velocidade Furiosa, à escala 1/8, feita com materiais de alta qualidade. Coleção composta por 110 entregas (fascículo com oferta de peças).

Data:	Início: 28/01/2025
Segmento:	Colecionável
Periodicidade:	Semanal
Público-alvo:	Adultos
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Ed1: 0,50€ / Ed2: 4,99€ / Ed3 e seg: 11,99€

Campanha Lyca Mobile



Cartão pré-pago Lyca Boss 10GB

10GB de internet móvel + 500 minutos/sms | Preço: 5€ / 30dias

Campanha Lyca Mobile	Compra	Vende	Ganha
Compra 5 Cartões Lyca Boss 10GB, Oferta de 1 Cartão Lyca Boss 10GB	17.50 €	30.00 €	12.50 €
Compra 10 Cartões Lyca Boss 10GB, Oferta de 3 Cartões Lyca Boss 10GB	35.00 €	65.00 €	30.00 €
Compra 20 Cartões Lyca Boss 10GB, Oferta de 8 Cartões Lyca Boss 10GB	70.00 €	140.00 €	70.00 €



Cartão pré-pago Lyca Boss 50GB

50GB de internet móvel + minutos/sms ilimitados |

Preço: 8€ / 30dias

Campanha Lyca Mobile	Compra	Vende	Ganha
Compra 5 Cartões Lyca Boss 50GB, Oferta de 1 Cartão Lyca Boss 50GB	28.00 €	48.00 €	20.00 €
Compra 10 Cartões Lyca Boss 50GB, Oferta de 3 Cartões Lyca Boss 50GB	56.00 €	104.00 €	48.00 €
Compra 20 Cartões Lyca Boss 50GB, Oferta de 8 Cartões Lyca Boss 50GB	112.00 €	224.00 €	112.00 €



Cartão pré-pago Lyca Boss 100GB

100GB de internet móvel + minutos/sms ilimitados |

Preço: 12€ / 30dias

Campanha Lyca Mobile	Compra	Vende	Ganha
Compra 5 Cartões Lyca Boss 100GB, Oferta de 1 Cartão Lyca Boss 100GB	42.00 €	72.00 €	30.00 €
Compra 10 Cartões Lyca Boss 100GB, Oferta de 3 Cartões Lyca Boss 100GB	84.00 €	156.00 €	72.00 €
Compra 20 Cartões Lyca Boss 100GB, Oferta de 8 Cartões Lyca Boss 100GB	168.00 €	336.00 €	168.00 €



Stich - Livro de Atividades com Caneta de Água

O livro de atividades do Stich, uma das personagens mais queridas entre as crianças. Com ilustrações da série para pintarem com a caneta de água de oferta.



Data:	Início: 04/02/2026
Segmento:	Infantil
Períodicidade:	One shot
Público-alvo:	Infantil
Exposição:	Junto a revistas Infantis e de colorir
PVP:	9.99€

Hello Kitty and Friends - Coleção de Cartas

Uma coleção de cartas muito divertida e colorida, com mais de 100 cartas especiais. Única e imperdível para as fãs da HELLO KITTY.



Data:	Início: 22/01/2026
Segmento:	Coleção de Cartas
Períodicidade:	One shot
Público-alvo:	Infantil e Adulto
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Pack Lançamento - €10,00; Saqueta de Cartas - €1,00

Glubschis

Divertidos e coloridos animais com olhos muito amorosos. Cada saqueta contém um animal e um folheto. Existem 16 figuras diferentes para colecionar, em que 2 são especiais – com glitter, cristais e brilhantes.



Data:	Início: 06/03/2026
Segmento:	Flow Pack - Colecionável
Períodicidade:	One shot
Público-alvo:	Infantil
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	3.99€



UEFA Champions League - Coleção de Cromos 2025-26

Uma coleção de cromos de futebol imperdível, com grande campanha de divulgação em diversos meios. Aproveite esta excelente coleção, que tem sido um verdadeiro sucesso de vendas nos últimos anos, com as maiores estrelas do futebol da Champions League.

Data:	Início: 22/11/2025
Segmento:	Coleção de Cromos
Periodicidade:	Anual
Público-alvo:	Infantil e Adulto
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Pack Lançamento - €6,99; Saqueta de Cromos - €1,20



Ídolos do Futebol Português 2025-26 - Coleção de Cartas

Uma fantástica coleção de cartas com a seleção dos Ídolos do futebol português das 18 equipas. Uma coleção única, original e imperdível, com muitos cromos “especiais” e autógrafos originais, que promete ser um verdadeiro sucesso de vendas.

Data:	Início: 25/11/2025
Segmento:	Coleção de Cartas
Periodicidade:	One shot
Público-alvo:	Infantil e Adulto
Exposição:	Junto ao balcão
PVP:	Pack Lançamento - €10,00; Saqueta de Cartas - €1,00



Mermaid Magic

O megasucesso de televisão chega às bancas! Mermaid Magic é a nova revista da Blue Ocean! Uma aventura sobre a princesa Merlinda e as suas amigas, do reino subaquático de Mertropia, que precisam salvar o mundo das mãos do malvado pirata Barbarossa. Combina magia, ação, humor e desafios, ao mesmo tempo que os mais novos aprendem sobre a conservação dos oceanos. Sempre com uma maravilhosa oferta!

Data:	Início: 12/01/2025
Segmento:	Infantil
Periodicidade:	Bimestral
Público-alvo:	Infantil
Exposição:	Junto às revistas infantis
PVP:	4.99€



MaxCom MM315L
€19,99

Código: 53755 Compra por: €15,44 (i./IVA)



Nokia 105 DS
€24,99

Código: 53371 Compra por: €19,30 (i./IVA)



TCL onetouch 4042S 4G
128 GB
€44,99

Código: 54366 Compra por: €34,75 (i./IVA)



Xiaomi Redmi A5 4G
64GB
€109,99

Código: 54367 Compra por: €84,95 (i./IVA)

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

BÔNUS €10

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

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

BÔNUS 15GB

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

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

BÔNUS 50GB

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

4 primeiras semanas grátis (40GB e 1000 minutos por mês e 50 SMS por dia durante 30 dias incluídos 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	€237,60	€79,20

Valores com IVA incluído. Campanha Limitada ao stock existente.