

Atenda **todos**  
os tipos de  
clientes.



Tenha  
**novidades**  
sempre!

**Revista:**  
uma ótima novidade  
para seus clientes e para  
seu negócio

Tenha  
**complementos**  
perfeitos para  
os demais  
produtos.



# Veja as principais vantagens de vender revistas em seu estabelecimento

- Revistas trazem novos assuntos a cada edição! Isso vai gerar fluxo para o seu estabelecimento pois seus clientes perceberão que sua loja está sempre repleta de novidades
- Aumentam a permanência do cliente na sua loja
- Provocam compras por impulso
- **Combinam bem com todas as outras categorias de produtos**
- São um forte complemento de serviços e faturamento para o seu negócio
- **Atendem aos mais diversos interesses e faixas de público**
- Investimento Zero. Display gratuito e mercadoria consignada. Não vendeu, você devolve
- Diminuição das reclamações do tempo de espera nas filas (quando as revistas estão posicionadas próximas aos check-outs)



# Por que vender revistas é um bom negócio para o seu estabelecimento?

“A revista chegou na loja apenas como mais um item para atender nosso consumidor e, depois de 6 anos, se tornou o item mais importante dentro da categoria utilidades. Realmente tomou uma proporção inesperada e agora, mais do que nunca, é preciso ter atenção dobrada da própria Rede e da Abril, para que o mix de produtos corresponda sempre ao perfil do cliente frequentador de cada loja.”

**Katya Sousa Nogueira – Drogaria Araújo, Belo Horizonte (MG)**

“A implantação da venda de revistas na minha loja de conveniência contribuiu para a ampliação e diversificação do mix de produtos e, conseqüentemente, para uma melhor prestação de serviços aos meus clientes.”

**João Luiz – Hexa Conveniências, São Paulo (SP)**



“Meus clientes adoram ter revistas como opção de compra, como na maioria das vezes, as vendas acontecem por impulso, isto é muito bom para o negócio. Além disso, eu gosto de trabalhar com revistas porque o produto tem muito valor agregado e o poder de entreter o cliente, especialmente quando a movimentação no estabelecimento é alta.”

**Leandra Lopes - Mercado Supergalo, Cotia (SP)**



**A DGB é a empresa responsável pela comercialização das revistas da Editora Abril e de mais de 100 outras editoras nacionais e internacionais**

## **Valores DGB**

- Se posiciona como área de vendas do editor, ativa e comprometida com os seus objetivos estratégicos
- É capaz de atingir o público-alvo de cada editor através de ferramentas de segmentação e pesquisa de mercado
- É orientada para inovação e mudança
- Mantém relação comercial estreita com o ponto de venda
- É focada no cliente e seus resultados
- Tem na qualidade, variedade e excelência de serviços seus maiores ativos

