



Editorial

Gateway Portugal 2000-2010:
Há 10 anos a proteger o seu negócio!

Bem-vindos à 29ª edição da Gatew@y News!

Às portas do Verão, apresentamos-lhe uma edição muito jovem, desportiva e atraente. A pensar nos mais novos, a **Toti Kids** apostou nas animadas Panda Tags. Por seu lado o **Bricomarché de Ovar** adoptou o conceito de *merchandising seguro* da Gateway e a nova loja da **MotoPonto** também se preveniu contra a quebra desconhecida.

Quanto a novas soluções, apresentamos-lhe o novo **Impact Stand** que tal como o nome sugere, pretende obter um maior impacto junto do cliente. Outra novidade é a **CABLE TAG** - ideal para aplicação em lojas de bricolage e de electrónica

E para finalizar...os benefícios provenientes do **Merchandising Seguro** aliado ao Marketing Sensorial: "Ver, Tocar, Comprar".

Boas leituras e até breve.

João Fanha
Director de Marketing - Gateway Portugal
jf@gateway-portugal

GATEWAY

NEWS



TOTTI KIDS adopta novas **PANDA TAGS**

Pág. 1



Brico de Ovar adopta conceito de merchandising seguro

Pág. 2



Gateway conduz **MotoPonto** rumo à segurança

Pág. 3



Gateway e InVue apresentam: novo **IMPACT STAND**

Pág. 4



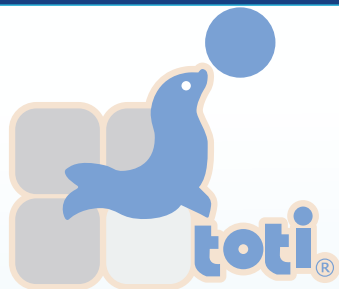
Nova **CABLE TAG** para uma protecção à medida

Pág. 5



VER, TOCAR... E COMPRAR

Pág. 6



adopta novas PANDA TAGS



A marca de puericultura, que reúne um vasto conjunto de insígnias de topo que comercializam artigos para bebé e criança, aposta na Gateway para a implementação de inovadoras soluções de segurança para as suas lojas: As novas e animadas PANDA TAGS

A TOTI KIDS surgiu em 2006, com a abertura do primeiro espaço no Centro Lazer do Campo Pequeno, representando diversas marcas de topo (como Bebe Confort, Maxi-Cosi, Quinny, Chicco, Fisher Price, Romer, Avent, entre outros) e tendo como objectivo a preocupação de servir os futuros pais com produtos de alta gama ao nível de segurança, higiene e conforto para os bebés.

TOTTI KIDS protege seção de roupas de criança com Panda Tags



Agora, para tornar as suas lojas mais divertidas, a TOTI KIDS dá um novo passo...e adopta as soluções **PANDA TAG**, recentemente lançadas pela Gateway. As novas etiquetas com a cara do Panda alegram o ambiente de loja, ao mesmo tempo que protegem a roupa dos mais novos das mais variadas marcas aí comercializadas.

Com as Panda Tags, as lojas TOTTI KIDS são uma animação... com protecção!

Em 2008, a Gateway inicia uma parceria com a TOTI KIDS, garantindo a protecção de vários artigos expostos nas suas lojas, fornecendo etiquetas adesivas anti-furto EAS RF, as quais são inclusive personalizadas pela marca (impresas com informação, como preço e descritivo do produto).



A TOTI KIDS encontrou assim uma forma de se diferenciar de outros *players* de mercado e de trazer uma nova dinâmica às suas lojas, além de transformar os seus "duros" elementos de segurança em soluções divertidas para todos com a garantia de uma protecção eficaz.

Esta sinergia entre **design** e segurança causaram já um feedback extremamente positivo, com as crianças a deliciarem-se sempre que encontram o seu amigo PANDA nas lojas da marca.



Crianças divertidas...pais descansados...roupas protegidas...negócios fechados!

BRICO **MARCHÉ** de Ovar adopta conceito de *Merchandising Seguro*

A insígnia Brico do grupo Mosqueteiros acaba de lançar-se no mercado com imagem renovada, apostando num novo logótipo e numa reestruturação do ambiente de loja. A Loja de Ovar aproveitou a oportunidade e reforçou também a sua segurança, implementando um plano de prevenção de quebras à medida, para um merchandising seguro e atraente

Até hoje sem protecção EAS, o Bricomarché de Ovar tem sentido o peso dos furtos nos seus resultados. Além disso, uma vez sem soluções de segurança instaladas em loja, a única forma de proteger os bens do furto era através de métodos demasiado defensivos, condicionando assim o acesso directo dos clientes aos artigos, prejudicando também as suas vendas.

Brico Ovar aposta numa imagem renovada e num ambiente de loja seguro



Com um plano de prevenção de quebras à medida, a Gateway instalou no Brico de Ovar sistemas anti-furto EAS AM Basic, garantindo uma protecção ao perímetro; e adoptou o conceito de **merchandising seguro** para uma exposição dos seus artigos em livre serviço, mas de forma segura, potenciando assim a sua compra.

Alguns exemplos desta nova realidade passam pelas pequenas ferramentas eléctricas como aparafusadoras, berbequins ou

máquinas de furação – que se encontram agora disponíveis para o cliente manusear à sua vontade, estando no entanto devidamente protegidas com as soluções **Cablelocks**. Já estas máquinas para venda (em caixa) são protegidas por **Spiderwraps**. Outras ferramentas manuais ficaram ao cuidado das Pencil Tags.

Merchandising Seguro incrementa vendas e satisfação na hora de comprar

Mas esta nova realidade não se fica por aqui: na secção de têxtil-lar as cortinas foram também devidamente protegidas com **hard tags**. E na Petshop, recorreu-se também a esta solução para as coleiras e outros acessórios, mas já para as bombas de aquários e habitats, as Spiderwraps foram a escolha ideal.



Com a entrada do espaço comercial protegido e os artigos expostos no interior em livre serviço, os resultados operacionais de loja têm vindo a atingir um novo patamar com as percentagens de venda e satisfação do cliente a subirem em flecha.



Uma melhor experiência de compra por parte dos clientes potencia a venda e aumenta os resultados operacionais de loja. As consequências já são visíveis. **João Rodrigues**, administrador da Brico Ovar, está bastante satisfeito e afirma confiante que os resultados já atingidos “são bastante positivos”. Superámos as expectativas não apenas no controlo dos furtos, como no aumento das vendas.

Gateway **CONDUZ** **MOTO PONT** **RUMO** à segurança

“Picámos o ponto” na inauguração da nova loja da insígnia de roupas e acessórios para motards e o resultado foi um espaço mais amplo e atraente...e claro protegido!



A Moto Ponto, insígnia portuguesa que comercializa roupas e acessórios para motociclistas, abre a sua segunda loja, desta feita no Restelo, e dada a dimensão da mesma, a aposta foi numa oferta diversificada de tudo o que esteja relacionado com a modalidade - Blusões, fatos,

Uma vez que os artigos para serem vendidos precisam ser experimentados - vestidos e calçados até se encontrar o “*special one*” -, o livre serviço torna-se hoje em dia imprescindível. Porém estamos também conscientes de que artigos expostos num espaço de maiores dimensões equivalem a uma maior susceptibilidade ao furto se não forem devidamente protegidos com soluções eficazes.

Gateway protege nova loja da Moto Ponto no Restelo.

Para o sucesso do negócio é impreterível que os visitantes se sintam à vontade para usufruírem de tudo o que está exposto.

A Moto Ponto não descarta esta realidade e aposta num projecto de prevenção de quebras com um diverso leque de soluções Gateway. Assim, na loja foi instalado um sistema EAS de tecnologia AM - (Acústica Magnética), - neste caso apenas uma mono-antena para protecção de toda a entrada de loja.

Moto Ponto faz prego a fundo na corrida contra o furto

E para um merchandising seguro de blusões, calças, capacetes, luvas, malas, botas e outros acessórios, a escolha recaiu nas *Pencil Tags* e nas *Accessory Tags*, com destaque



para estas últimas soluções cujo novo modelo oferece uma protecção mais *low profile*, passando despercebidas e adaptando-se na perfeição aos artigos sem os afectarem esteticamente.



luvas, botas, capacetes, malas, etc. Conhecida como importadora oficial de artigos para este mercado, a abertura de mais uma loja, que inclui uma DAINESE Proshop e uma HELMET & TRAVEL Store, não escapou aos olhares mais curiosos dos *media* portugueses do sector, que marcaram presença em força.



IMPACT DISPLAY STAND

O poder que precisava para motivar os seus clientes a comprar

Incremente as suas vendas com a nova solução para dispositivos como GPS, leitores MP3 e Telemóveis que apresentam agora uma exposição em livre serviço ainda mais atraente com altos níveis de segurança e eficácia comprovada

A aposta numa constante inovação faz parte do posicionamento da Gateway no mercado nacional, daí a forte parceria com a InVue.



A Gateway Portugal oferece-lhe assim, as melhores soluções de merchandising seguro para a venda dos seus *gadgets* electrónicos, garantindo-lhe a máxima segurança e uma exposição livre e dinâmica.

Recentemente lançámos a série 1000 e agora fizemos um upgrade para IMPACT STAND, que tal como nome sugere, pretende incutir maior impacto nas soluções expostas. Esta nova solução expõe o artigo de forma mais evidente, projectando-o para a frente.

O produto fica numa posição mais "convidativa" que permite aumentar a curiosidade do visitante de loja, levando a que lhe pegue e o experimente, potenciando assim a sua compra.

Melhore a experiência de compra dos seus clientes

Na Gateway acreditamos que não apenas devemos "desafiar" o convencional, como também - e sobretudo - "moldá-lo". Foi a partir desta premissa que criámos a nova versão IMPACT

Com os novos Impact Display Stand série 1000, os gadgets electrónicos ficarão irresistíveis para os consumidores.



Características Principais

- Apresentação dos artigos de uma forma atractiva, que encoraja os consumidores a pegar-lhes, promovendo o aumento das vendas;
- Mecanismo de recolha retráctil patenteado, que devolve o produto à sua posição de exposição original;
- Design de fácil manutenção e operacionalidade;
- Capacidade de total auto-alimentação (powerup);
- Electronicamente avançado, permite interactividade, interface CCTV e backup de alimentação;
- Substituições dos artigos expostos podem ser efectuadas directamente no linear de exposição
- Utiliza tecnologia IR (infra-vermelhos) patenteada, que permite códigos de chave específicos para cada loja;
- Portátil, de cabo retráctil e dispensa cablagem visível



NOVA

CABLE TAG

para uma protecção à medida

Lojas de Bricolage e de Electrónica contam agora com uma protecção mais eficaz, dada a nova solução especificamente desenvolvida para ferramentas eléctricas



Na procura por uma solução cada vez mais personalizada e à medida de cada artigo, lançámos uma protecção ainda mais eficaz: A nova **CABLE TAG!**

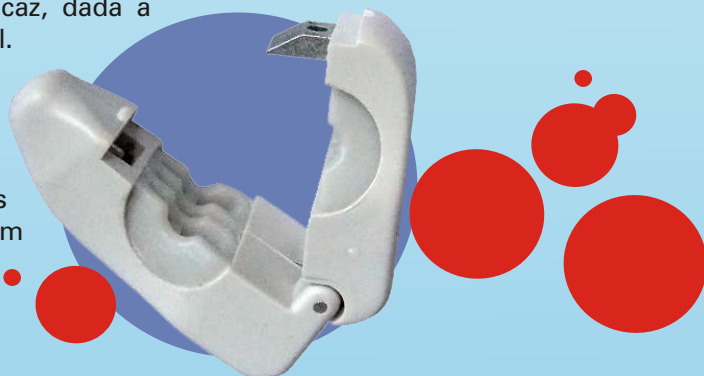
Protecção levada "a cabo" pela Gateway

Tal como o nome sugere, a Cable TAG foi desenvolvida para proteger artigos com cabo eléctrico, apresentando-se como uma aplicação perfeita a várias ferramentas e máquinas eléctricas.

Disponível em Rádio Frequência (RF) e em Acústico Magnética (AM), a nova CABLE TAG é a solução ideal para muitos dos artigos à venda em lojas de bricolage e de electrónica.

Normalmente estes são artigos que, por apresentarem valores comerciais mais elevados, necessitam de uma segurança extremamente adaptável, até porque a protecção com etiquetas EAS adesivas não é aconselhável por não ser 100% eficaz, dada a existência de metal.

Em muitos casos, assistimos a situações como artigos guardados em caixas nas prateleiras ou



trancados em vitrinas fechadas...mas essa é de longe uma opção viável. E a Gateway desaconselha medidas excessivamente defensivas como estas, que apenas vão afastar os clientes por não terem contacto directo com os produtos.

Como sabemos, ao exporem livremente os artigos, os retalhistas vão potenciar as suas vendas.

Mas para se conseguir um **merchandising seguro** há que estudar e desenvolver uma solução de protecção própria para cada artigo... e neste sentido a Gateway tem vindo a aumentar largamente a sua gama de acessórios.

Nova solução Cable Tag é ideal para ferramentas eléctricas.

A Gateway ajuda-o assim na procura de soluções específicas para cada um dos seus problemas de furto. A Cable Tag é agora mais uma solução ao seu dispor. Conheça mais soluções à sua medida em www.gateway-portugal.com.

Gateway patrocina equipa de infantis do Sporting Clube Lourel

O clube satélite do Sporting conta agora com a assinatura da Gateway nas suas camisolas, motivando os jovens jogadores e adeptos do clube

A Gateway, como empresa jovem e moderna, tem vindo a jogar um papel bastante activo num rol de iniciativas de cariz social e humanitário, bem como desportivas e culturais junto dos mais jovens. Neste seguimento, associa-se agora também ao Sporting Clube de Lourel, patrocinando a sua equipa de infantis.

Valores fundamentais de fair play, solidariedade, alegria, emoção, rigor, persistência, tolerância, justiça e paz fazem parte deste clube satélite do Sporting, cujo objectivo visa promover um espírito de festa e de troca de experiências entre jovens desportistas.



Damos os parabéns ao Sporting Clube Lourel e estaremos presentes com o patrocínio Gateway nas camisolas dos mais novos na **3ª edição da Copa Foot21** entre 20 e 26 de Junho de 2010, evento que decorrerá no Complexo Desportivo de Vila Real de St. António e que contará com a participação de 120 equipas, cerca de 1800 jovens atletas portugueses, dos 6 aos 12 anos.

Sendo o desporto um bem fundamental à saúde e bem-estar, a Gateway associa-se a boas causas sociais, apoiando o que de melhor se faz em Portugal.



VER...TOCAR... COMPRAR

A força das novas formas de comunicação do Retalho, como o Merchandising Seguro e o Marketing Sensorial, são as chaves para um posicionamento diferenciador que atrai clientes... e potencia a compra!

Numa altura em que o marketing sensorial se apresenta como o futuro do retalho – apostando em aspectos como apontamentos olfactivos ou na música ambiente – o **merchandising seguro** apresenta-se como o parceiro ideal, estimulando por sua vez a visão e – muito importante para potenciar as vendas – o **tacto!**



O cliente quando entra na loja, à partida procura algo com o qual se identifique. Mas não só. Ele procura também um local que lhe transmita segurança e conforto, assim como facilidade de ver, tocar... e experimentar, antes de comprar.

Para que tal seja possível, o retalhista terá de apostar em novas formas de inovação logística, beneficiando o livre serviço, e renegando por completo técnicas de exposição excessivamente defensivas como vitrinas fechadas à chave, produtos expostos atrás do balcão, caixas vazias no linear ou amostras *dummies* (artigos falso para exposição), estas últimas mais comuns na “substituição” de artigos de electrónica.

A título de exemplo, para diferentes sectores de Retalho, sistemas como as **Optical Tags** para protecção livre dos óculos; **Bottle Solutions** para assegurar uma protecção eficaz das bebidas mais valiosas como espirituosas, licores e champanhes; os **POD Displays** que permitem a exposição dos **artigos tecnológicos com acesso ao menu**, imprescindível quando queremos ver a performance de um Smartphone ou um GPS; ou ainda os **Safers** (caixas transparentes) de várias dimensões para cremes, perfumes e diferentes cosméticos à venda em **farmácias e perfumarias**, oferecem uma experiência de compra mais agradável para o cliente, uma loja mais bonita e resultados operacionais de loja mais positivos para o retalhista.

Na Gateway dispomos de soluções à medida do conceito e *budget* de cada sector do retalho. Independentemente da tecnologia que tenha em loja e que pretenda adequar, na Gateway encontra uma protecção apropriada. Acreditamos que customizar a protecção é o futuro de um Retalho mais positivo, com melhores resultados para enfrentar épocas económicas mais complicadas e conseguir diferenciar-se num mar de concorrência. É neste sentido que queremos consciencializar os nossos parceiros: Soluções *standard* não são solução para tudo.

O conceito de saber vender para bem comprar é vasto, mas ajudamo-lo a compreender a simplicidade que existe numa boa montra, num impactante stand... numa forma positiva e sensorial de expor os seus artigos em loja. Quem não gosta de liberdade? Qual o cliente que não gosta de mexer “para ver melhor”? A forma que o artigo ganha nas mãos do consumidor diverge de pessoa para pessoa, mediante a identificação com o produto. Assim, tocar num *dummie* não se assemelha em nada a tocar, sentir e ver como determinado *gadget* ou acessório

funciona. A acção de pesquisar os menus aumenta a motivação do consumidor para adquirir o artigo e em alguns de valor mais elevado, uma experiência de compra positiva passa necessariamente por uma compra inteligente, reflectida e pensada a 100%.

O consumidor de hoje é exigente, anseia por bons negócios, está atento às promoções e já não hesita em comparar os preços praticados por diferentes lojas... preços e não só. O ambiente de loja, a forma como os artigos estão expostos e uma montra bonita e bem organizada, torna o espaço atraente, convidando a entrar.

Hoje, mais do que tudo, a palavra **SERVIÇO** dita as regras. Quando falamos de serviço não nos podemos restringir à simpatia do staff, mas sim – e cada vez mais – das facilidades que a própria loja nos oferece.

Uma exposição livre e segura é a chave para o sucesso do retalho actual. Potencia o acesso directo aos artigos, levando a uma experiência de compra mais agradável.

