

REGRESSO ÀS AULAS



PATROCINADORES

CONTINENTE note^o



A loja do regresso às aulas

Com a missão de democratizar o acesso a produtos de qualidade às famílias com preços apelativos, o Contente voltou a lançar a sua campanha de regresso às aulas. Com atenção à diversidade e às tendências de mercado, o objectivo é ser o espaço de eleição dos portugueses na preparação para mais um ano lectivo

A campanha de regresso às aulas do Continente é já um dos momentos de grande relevância da insígnia em Portugal. Esta iniciativa integra uma dinâmica própria com descontos imediatos e em cartão em milhares de produtos.

Mas a missão do Continente não se fica apenas por disponibilizar mochilas, estojos, caderns ou pastas. Conta também com livros de Apoio Escolar e do Plano Nacional de Leitura, permitindo uma oferta que sirva todas as necessidades das famílias.

«Os clientes regulares, com cartão Continente, vêem nesta campanha mais um benefício a que o Continente os habitua – poupança e ganho em cartão. Acreditamos que este ano iremos conquistar novos clientes, dada a proposta de valor única e abrangente e a oferta transversal que disponibilizamos num conceito “one stop shop”: no Continente temos tudo para um regresso às aulas que vai custar menos», afirma José Paulo Marçal, director Comercial da Sonae MC.

O responsável afirma que a marca tem preparadas várias campanhas e promoções, de forma a posicionar-se como a loja de eleição dos portugueses neste regresso às aulas. E mostra-se confiante no que respeita aos resultados de Agosto, o mês por excelência, de encomendas de manuais escolares. «A campanha do regresso às aulas do Continente é um momento importante para a marca e para os nossos clientes, que fazem uma das compras mais importantes do ano. Queremos continuar a ir ao encontro das necessidades dos nossos clientes e a proporcionar-lhes os melhores produtos com a melhor qualidade, diversidade e o melhor preço, da forma mais conveniente», afirma José Paulo Marçal.

A pensar no regresso às aulas, o Continente Online está a oferecer um desconto de 5% em cartão na compra de livros escolares e cadernos de actividades e de 20% em livros de apoio escolar. Quais as expectativas em torno desta iniciativa?

O regresso às aulas é sempre um momento muito relevante nas lojas Continente. Para além de livros e manuais escolares, o Continente dispõe de uma vasta oferta de material escolar, de várias marcas, com produtos a preços baixos e promoções. Também as campanhas promocionais em livros escolares, livros de apoio ou cadernos de actividades vão ao encontro daquilo que se pretende que seja a Feira do Regresso às Aulas – uma feira onde o cliente encontra tudo o que precisa para

um regresso às aulas em pleno. Esta época do ano é uma altura de muitas despesas para as famílias. Este ano, e tendo em conta a quebra de rendimentos em inúmeras famílias, o desemprego e a crise, acreditamos que seja ainda mais difícil. O Continente vem assim, mais uma vez, apoiar as famílias portuguesas com descontos e artigos a preços baixos. Para além dos descontos nos manuais escolares, cadernos de actividades e livros de apoio, ainda damos 20% de desconto no encapamento dos mesmos.

A ênfase no canal online, com disponibilização de entregas gratuitas, é para responder melhor às necessidades dos consumidores neste contexto de pandemia?

O online é cada vez mais procurado pelas famílias portuguesas. Foi um canal que cresceu seis vezes em vários períodos da pandemia e que tem mantido níveis de crescimento e aceitação bastante elevados. Disponibilizarmos os livros escolares via canal online, com entrega gratuita, ou levantamento em loja, é mais uma forma de irmos ao encontro do que os nossos clientes esperam do Continente. Também ao longo da campanha de regresso às aulas iremos ter outros momentos de activação de entrega gratuita.

Quais os produtos mais procurados pelos portugueses neste regresso às aulas?

O que nos diz o histórico é que, tal como em todo o ano, os nossos clientes têm vindo a prestar “especial” atenção aos produtos de marca própria e exclusivos Continente. Isto reflecte-se não só nas vendas, mas, também, na nossa aposta. Em média são lançados mais de 300 novos artigos de moda escolar em cada campanha de regresso às aulas da marca note! – uma marca Sonae MC à venda no Continente –, o que permite perceber a aposta relevante que temos vindo a realizar nas nossas marcas exclusivas. A par disto, o facto de os produtos materializarem ideias inovadoras e as últimas tendências faz com que a escolha tenda a recair nestes. Estamos satisfeitos porque temos notado uma evolução, de ano para ano, e acreditamos que poderemos continuar a crescer.

Está previsto o lançamento de novas acções relacionadas com o regresso às aulas?

Tal como noutras, ao longo desta campanha iremos criar várias dinâmicas promocionais e publicitárias para ir ao encontro das necessidades e procura dos nossos clientes. ■

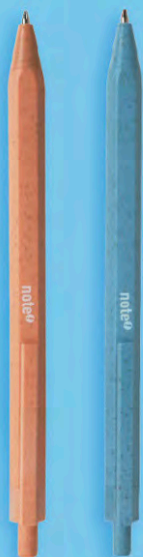
Regresso às Aulas
custa menos no CONTINENTE
CONTINENTE

Outras vantagens

- ♦ O facto de o Continente Online ser um ponto autorizado para troca dos Vouchers MEGA é uma mais-valia para as famílias. De uma forma rápida, cómoda e fácil, as famílias com vouchers MEGA podem adquirir os manuais escolares no Continente.
- ♦ Adicionalmente à marca note!, a campanha de regresso às aulas do Continente aposta nos heróis favoritos das crianças – L.O.L, Frozen, Minnie & Mickey, Paw Patrol, Batman, Avengers e Spiderman – e nas principais marcas do universo juvenil – Eastpak, Adidas, Fila, Nike, PlayStation, Vans e Miss Lemonade, entre outras.
- ♦ No Continente, a experiência de compra do cliente é facilitada, já que os artigos das listas escolares recomendados estão assinalados nas próprias lojas. Entre muitos outros, as famílias encontram mochilas a partir de 1,99 euros e conjuntos de essenciais de material escolar a partir de 2,49 euros.

Uma lição de poupança

Já está activa a nova campanha de regresso às aulas da note!, que promete um conjunto alargado de vantagens e descontos, não apenas no momento de reserva de manuais, mas ao longo de todo o ano lectivo



Aproxima-se mais um período de regresso às aulas, que pode significar um acréscimo de stress e de encargos para os pais. Com uma larga experiência em papelaria e material escolar, a note! lançou uma campanha que oferece um conjunto de vantagens e descontos que facilitam a vida aos encarregados de educação. A começar pelo momento da reserva, com a oferta de 5% de desconto em Cartão Continente na compra de manuais escolares (sem vouchers) e cadernos de actividades e 20% de desconto em Cartão Continente em todos os encapamentos.

Para os clientes que optem por receber os manuais escolares em casa, a insígnia da Sonae MC está ainda a oferecer os portes de envio até 31 de Agosto, tanto para reservas feitas na loja como no site noteonline.pt.

Ainda no que diz respeito à reserva de manuais escolares, as lojas note! mantêm-se, à semelhança dos últimos anos, como pontos autorizados para troca dos vouchers MEGA - Manuais Escolares Gratuitos, que já estão em emissão. Mas este ano decidiu facilitar ainda mais o processo, através do lançamento da app note! MEGA.

Contudo, na note! as vantagens não se ficam pela reserva dos manuais escolares. Os clientes que optem por fazer a reserva nas lojas da marca passam a pertencer à Tribo Nota 20, um programa que oferece um conjunto de benefícios ao longo de todo o ano lectivo, com destaque para 20% de desconto em Cartão Continente em todos os livros de apoio escolar e do Plano Nacional de Leitura, bem como 20% de desconto no serviço de cópias e impressões, que poderá funcionar por agendamento através do website da marca.

«O regresso às aulas é um dos principais momentos do ano para as famílias portuguesas e, por este motivo, também para a note!. O objectivo desta campanha é captar estes clientes com uma proposta de valor adequa-


da às suas necessidades, não só neste momento de regresso às aulas, mas ao longo de todo o ano lectivo», sublinha Ana Raquel Oliveira, directora de Marketing da note!

Mais próxima do que nunca

Este ano, a pandemia de Covid-19 veio alterar significativamente o comportamento dos consumidores portugueses. Com as novas regras de distanciamento social, antevê-se uma maior utilização dos canais digitais para a reserva de manuais e compra de material escolar. Para dar resposta a esta tendência, a note! lançou pela primeira vez um site transaccional próprio (noteonline.pt), que vem reforçar a sua estratégia omnicanal. Esta plataforma de e-commerce disponibiliza os artigos essenciais para o regresso às aulas por ciclo, para simplificar a compra aos pais.

Além disso, a note! reforçou a aposta noutros canais digitais e nos serviços de home delivery, nomeadamente através da entrada em 26 cidades portuguesas com a Glovo - que passou a distribuir uma gama de artigos para a escola - e da estreia nos marketplaces Worten.pt e Dott.pt. «Com estas novidades, estamos mais próximos dos nossos clientes, que de uma forma mais cómoda conseguem encontrar a melhor proposta para a escola, em diferentes plataformas, com grande conveniência e facilidade», frisa a responsável.

Em termos de rede de lojas físicas, este ano a note! conta com mais 20 pontos de venda em relação ao ano passado, tendo agora 75 lojas distribuídas por todo o País. «Somos a cadeia de retalho especializado com maior cobertura geográfica. Estamos muito próximos e contamos com o know-how de uma equipa que tem largos anos de experiência e está muito focada em servir os clientes neste momento tão importante», reitera Ana Raquel Oliveira.



Assim, no caso dos manuais escolares, os clientes podem escolher onde querem reservar e onde querem receber, podendo reservar numa loja e receber em casa - ou noutra loja da marca, se for mais conveniente - ou optar por fazer tudo online e receber em casa. Um serviço com a máxima conveniência e flexibilidade para ir de encontro às novas necessidades.

Materiais mais ecológicos

Todos os anos, e no que toca ao mercado escolar, o desafio da note! passa por oferecer os melhores produtos aos melhores preços, e ao mesmo tempo acompanhar as últimas tendências. Ou não lançasse, em média, cerca de 350 novos produtos por ano! Só nesta campanha de regresso às aulas, a marca disponibiliza mais de 800 artigos nos vários segmentos de papelaria, desde mochilas à escrita, passando pelos cadernos e papel, material escolar e de escritório.

Este ano, a note! surge também neste período de rentrée escolar com uma imagem renovada, que se pretende mais actual, simples e transversal aos seus clientes-alvo (escolar e escritório). Nesta transformação, foi reforçada a preocupação ambiental da marca, com a redução de plásticos nas embalagens e o lançamento de uma linha Eco feita com materiais ecológicos, bem como a aposta na produção nacional em toda a gama de cadernos, papel e arquivo.

Até ao final de Setembro, a note! promete continuar a desenvolver a sua campanha de regresso às aulas, com várias dinâmicas promocionais e de comunicação, que irão reforçar o claim da marca para este ano: "note! trata de tudo." «Além de uma oferta relevante e diferenciadora a preços apelativos e com boas promoções, queremos simplificar este período para pais e filhos, de forma a poderem dedicar mais tempo e entusiasmo ao que mais gostam neste momento, mantendo a magia do regresso às aulas para as famílias», conclui a directora de Marketing da note! ▀

Acompanhar as tendências

A insígnia da Sonae MC disponibiliza produtos de algumas das marcas mais apreciadas e procuradas pelos adolescentes, como é o caso da Eastpak, Vans, Pepe Jeans ou Mr. Wonderful, oferecendo várias colecções completas que incluem desde mochilas, estojos, sacos e acessórios, lancheiras e material de papelaria.



the ivity

Uma série sobre convicções, num percurso de 30 anos de marcas



30 ANOS DE MARCAS

As marcas são os sonhos do homem perpetuados na economia.

A Polopiqué, ainda desconhecida da maioria dos portugueses, é o sonho do Sr. Luís Guimarães, que cresceu a partir do zero e concretizou-se numa das maiores indústrias têxteis do mundo, em pouco mais de 20 anos.

Quase incógnita ao longo de todo este percurso, a Polopiqué nasceu com a ambição interior de modernizar a indústria têxtil nacional.

É uma marca da visão e da coragem de um homem que nunca desistiu de nada e, por vezes contra a corrente, criou uma cultura de superação contínua. É uma marca com os valores que fizeram o espírito do norte: matriarcais, colocando o espírito de família, o respeito e a ética a par com a resiliência, a ousadia e o empreendedorismo.

Hoje, a Polopiqué é um TGV da indústria têxtil nacional, pleno de agilidade e velocidade que se traduz numa capacidade única de fazer acontecer “do fio até à peça acabada”.

É uma marca de uma indústria de possibilidades, onde todos os dias se planta, desenha, e produz a moda do amanhã.

Onde se fia e tece com a sabedoria de muitas mãos e se cruza este conhecimento com as soluções tecnológicas mais avançadas.

Uma indústria onde valem as pessoas e não apenas as máquinas. Uma marca de criatividade, agilidade e velocidade que cria para as melhores marcas do mundo e que no mundo quer deixar uma marca de sustentabilidade social, ambiental e económica. Uma marca vertical, no ciclo produtivo, no compromisso e na atitude.

Da terra às marcas, fazendo hoje, que amanhã pode ser tarde demais.

A Polopiqué viveu sempre com esta inquietude de antecipação e, por isso, antecipámos a sua nova marca que nasce desperta, acordada e muito orgulhosa de Portugal.

A Polopiqué contratou a Ivity para criar a sua marca e para reforçar a sua capacidade de se afirmar nacional e internacionalmente, transportando uma substância que vai para além da sua capacidade industrial.

Criar marcas com criatividade e agilidade é o maior desafio das empresas portuguesas. Na Ivity, somos especialistas em marcas desde 1985 e agora, mais do que nunca, esta é uma matéria vital para a economia portuguesa.

Vamos falar da sua marca ?

beliefs

Creative
texagility
brands #29

ivity BRAND
CORP

A empresa líder na criação e gestão de marcas

SIGA AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS DE GESTÃO

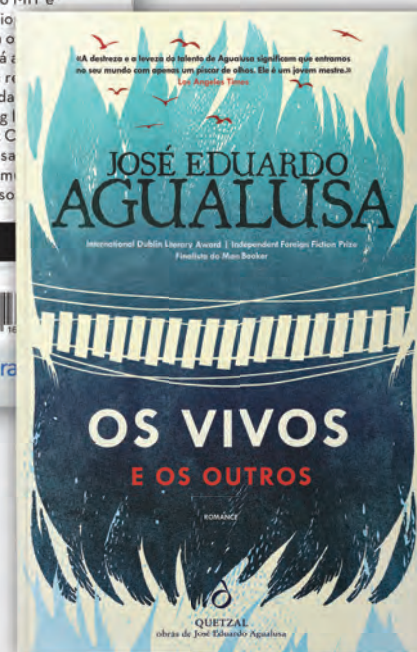


ASSINE JÁ E RECEBA O LIVRO

OS VIVOS E OS OUTROS,
de José Eduardo Agualusa

34,8€

1 ANO ASSINATURA
(12 edições)



 **QUETZAL**

Faça já o seu pedido para o email: assinaturas@multipublicacoes.pt ou ligue para o **210 123 400**
Assine já em: <https://assinaturas.multipublicacoes.pt/>

Campanha válida para Continente e Ilhas. O livro será enviado via CTT registado, após boa cobrança do valor da assinatura. Venda limitada até ao máximo de 2 assinaturas por cliente.
Limitado ao stock existente.