**Kolporter podsumowuje I półrocze**

**Pierwsze półrocze 2024 roku, w sieci saloników Kolportera, ubiegło głównie na pracach modernizacyjnych i optymalizacyjnych. W ciągu sześciu miesięcy od nowa zaaranżowano osiemnaście funkcjonujących saloników i otworzono siedem nowych.**

– Cały czas pracujemy nad optymalizacją sieci saloników. Analizujemy rynek, sprawdzamy trendy zakupowe, śledzimy nowinki technologiczne, aby wdrożyć w naszej sieci najlepsze rozwiązania, które sprawią, że saloniki będą nie tylko funkcjonalne, przejrzyste, ale przede wszystkim przyjazne dla każdego klienta. Dbamy o to, aby w naszym punkcie każdy znalazł coś dla siebie, dlatego stawiamy na różnorodność produktową. Takie podejście stawia przed nami wyzwania związane z wyposażeniem i wystrojem saloników – mówi **Robert Szczepaniak**, dyrektor marketingu Kolportera.

– Aranżacja wnętrza pod nowe kategorie produktowe nie jest zadaniem prostym. Saloniki charakteryzują się różnym układem i wielkością sal sprzedażowych. Naszym zadaniem jest takie dostosowanie i rozmieszczenie regałów, gablot, ekspozytorów, aby salonik był przestronny, a szukanie produktów wygodne i przejrzyste. W swoich pracach kierujemy się ergonomią, dlatego wydzielamy strefy zakupowe, np. spożywcza, prasowa, dla dzieci – Figle Migle, Party Deco, z akcesoriami GSM. Klient zainteresowany konkretnymi produktami widząc właściwą strefę od razu wie, gdzie kierować swoje kroki – mówi **Małgorzata Czajewicz**, menadżer ds. inwestycji w Pionie Saloników Kolportera.

W pierwszych sześciu miesiącach 2024 roku zoptymalizowano i zaaranżowano na nowo osiemnaście punktów Kolportera. Zmodernizowane zostały saloniki zlokalizowane w galeriach handlowych: Borek i Magnolia Park we Wrocławiu, Plaza w Toruniu, Silesia w Katowicach, Galaxy w Szczecinie, Galeria nad Jeziorem w Koninie, Carrefour w Tarnowskich Górach, Auchan w Mikołowie. Nowe oblicze mają także saloniki zlokalizowane w CH Bursztyn w Kaliszu, CH Kometa-Auchan w Toruniu, CH Kowale w Kowalach oraz DH w Międzyrzecu Podlaskim. Listę „saloników po liftingu” zamykają punkty zlokalizowane przy dyskontach i na ulicach handlowych w takich miastach, jak: Golub Dobrzyń (ul. Żeromskiego 13), Warszawa (ul. Wojciechowskiego 39), Piekary Śląskie (ul. M. Curie-Skłodowskiej 65A), Zwoleń (ul. Jana Pawła II) czy Chełm (ul. Lubelska 173 i ul. Lwowska 18B).

– Osiem punktów, które zmodernizowaliśmy w I półroczu 2024 roku, są realizowane w ramach projektu premium. Saloniki te są zlokalizowane w miejscach o dużym ruchu klientów i charakteryzują się wielkością, przestronną salą sprzedażową z nowoczesnymi, podświetlanymi meblami i ekspozytorami – dodaje M. Czajewicz.

Poza pracami nad optymalizacją saloników w pierwszych sześciu miesiącach br. na mapie sieci Kolportera pojawiło się siedem nowych punktów.

– Cały czas szukamy lokali, w których moglibyśmy stworzyć salonik. Kierując się zrównoważonym rozwojem sieci wybieramy nie tylko punkty znajdujące się w wielkich miastach, galeriach handlowych, ale i w skupiskach handlu czy w mniejszych miejscowościach. „Salonik dla Ciebie” – to nasze motto, którym kierujemy się w każdym obszarze prac nad naszą siecią – także w kwestiach związanych z lokalizacją. Nasze punkty mają znajdować się w miejscach łatwo dostępnych dla klienta, w pobliżu ciągów komunikacyjnych, w miejscach atrakcyjnych i często odwiedzanych przez klientów – zdradza Małgorzata Czajewicz. – W pierwszym półroczu otworzyliśmy siedem nowych saloników. Są one zlokalizowane w Gdańsku, Lublinie, Koninie, Krasnymstawie, Pobiedziskach, Staszowie i Zduńskiej Woli – wylicza.

– Rynek handlu cały czas się zmienia. Firmy zamykają się, przebranżawiają, rezygnują z części działalności, a ludzie, którzy są z nimi związani z niepewnością patrzą w przyszłość. Coraz więcej osób szuka **bezpiecznego partnera biznesowego**, takiego jak Kolporter – mówi **Agnieszka Michta**, kierownik Działu Umów w Pionie Saloników Prasowych Kolportera. – Jako firma oferujemy, skierowany do osób prowadzących lub chcących prowadzić własną działalność gospodarczą **bezpieczny model współpracy**. Jako nieliczni na rynku nie wymagamy wkładu własnego i nie pobieramy żadnych dodatkowych opłat od ajentów. Ajent zostaje przeszkolony i otrzymuje od Kolportera w pełni wyposażony i zatowarowany salonik, w którym od razu może zacząć pracę. Nie musi martwić się o produkty ze starą akcyzą, zwroty i przeterminowane towary. O wszystko dbają pracownicy Kolportera, więc **ajent nie ponosi żadnego ryzyka** związanego z prowadzeniem działalności – dodaje A. Michta.

Szczegóły dotyczące współpracy z Kolporterem można znaleźć na stronie ajent.kolporter.com.pl.