**4 miliony klientów w grudniu**

**Rozmowa z Tomaszem Sakiem, dyrektorem handlowym w Departamencie Sieci Własnej Kolportera.**

**– Czy w okresie przedświątecznym w sieci saloników prasowych Kolportera widać zwiększony ruch klientów?**

Oczywiście. Wiele naszych saloników znajduje się w galeriach i centrach handlowych, więc klienci przy okazji dużych świątecznych zakupów odwiedzają również nasze punkty. W ostatnim przedświątecznym tygodniu grudnia liczba klientów saloników wzrasta o około 12 proc. Przez cały grudzień saloniki obsługują około 3 800 000 klientów, o kilkaset tysięcy więcej niż w listopadzie. Wzrost liczby odwiedzających przekłada się bezpośrednio na wzrost sprzedaży, co nie jest zaskoczeniem, aczkolwiek następuje istotna zmiana struktury udziałów w sprzedaży grup produktów oferowanych w salonikach.

**– Które produkty sprzedają się w okresie przedświątecznym lepiej niż w zwykłe dni?**

Największe wzrosty widoczne są dla kategorii artykuły papiernicze, gdzie swój duży udział mają torebki prezentowe, kartki okolicznościowe i koperty. Zainteresowanie tymi ostatnimi dowodzi, że w czasach Internetu i SMS-ów zwyczaj wysyłania życzeń tradycyjną pocztą jednak nie zanikł. Kolejną kategorią odpowiedzialną za wzrosty sprzedaży są karty podarunkowe, a szczególnie doładowania do kart podarunkowych TK MAX, ZALANDO , DOUGLAS. Co ciekawe, przeważają wysokie nominały. Klienci kupują też doładowania gier oraz tradycyjne publikacje książkowe – tutaj wzrosty sięgają kilkudziesięciu procent. Nie należy też zapominać o głównych kategoriach oferowanych w sieci saloników, takich jak papierosy oraz doładowania GSM, które również wpływają na zwiększony ruch ruchu klientów.

**– Sprzedaż prasy też wzrasta w grudniu?**

Proporcjonalnie do wzrostu liczby klientów. Największym zainteresowaniem klientów saloników cieszą się czasopisma społeczno-polityczne, programy telewizyjne, krzyżówki oraz magazyny dla pań, zwłaszcza te z przepisami kulinarnymi i horoskopami.

**– Czy jakieś świąteczne produkty pojawią się w salonikach?**

Asortyment saloników nie należy do tych typowo świątecznych, niemniej za taki produkt można uznać doładowania Netflix, które niedawno pojawiły się w naszej ofercie. Netflix to internetowa telewizja, oferująca za stałą opłatą wypożyczanie atrakcyjnych filmów i seriali. Doładowanie można wykorzystać do opłacenia abonamentu w ramach nowego lub istniejącego konta Netflix. Z salda karty odlicza się odpowiednią kwotę, adekwatną do rodzaju wybranego planu. Jeśli jest się nowym użytkownikiem serwisu Netflix i nie mało się wcześniej konta, otrzyma się bezpłatny miesiąc dodatkowo do kwoty karty podarunkowej. Po upływie darmowego miesiąca zacznie się pobierać miesięczna opłata za korzystanie z wybranego planu z salda doładowania. W ofercie saloników Kolportera są karty w dwóch nominałach, 60 i 120 zł.

**– Planujecie świąteczne akcje promocyjne?**

Co roku przygotowujemy kilka atrakcyjnych ofert cenowych dla klientów. Promocje realizowane będą poprzez sprawdzone modele ich polecania. I tak, na dedykowanym do promocji nośniku znajdą się zabawki z firmy Maxco, a w promocji „Dwa w cenie” firma Warta zaproponuje jeden ze swoich flagowych produktów. Dodatkowo, jak co roku, będą promocje zakupowe na produkty Pepsi. Wspomnę jeszcze o promocji konsumenckiej „Poczuj, że są święta” – do 15 stycznia 2018 roku w 350 punktach sieci Kolportera można odbierać kolorowe puszki na pierniki i świąteczne łakocie sygnowane logo KAMIS. Warunkiem otrzymania puszki jest okazanie dowodu zakupu produktów marki KAMIS na kwotę minimum 15 złotych. Na miłośników marki Kamis w salonikach Kolportera czeka aż 27 000 puszek.

**– Czy tuż przed świętami saloniki będą dłużej otwarte?**

Godziny pracy saloników prasowych uzależnione są od godzin otwarcia obiektów, w których są zlokalizowane. Jeśli więc galeria handlowa będzie otwarta o godzinę dłużej, to również o również o godzinę dłużej.