



MÍDIA KIT

2017

Decnews

SOBRE A DECNEWS

A revista **Decnews** nasceu para ajudar o pequeno e médio varejista a fidelizar clientes e aumentar vendas. A publicação oferece conteúdo prático e de credibilidade, estudos e análises assinados pelos maiores especialistas do setor, abordando vendas, administração e técnicas gerenciais, aplicadas à realidade do público-alvo e trazendo oportunidades de crescimento aos negócios.



CARACTERÍSTICAS DA PUBLICAÇÃO

CIRCULAÇÃO: nacional
PERIODICIDADE: bimestral
(janeiro, março, maio, julho, setembro, novembro)
DATA DE PUBLICAÇÃO: dia 10

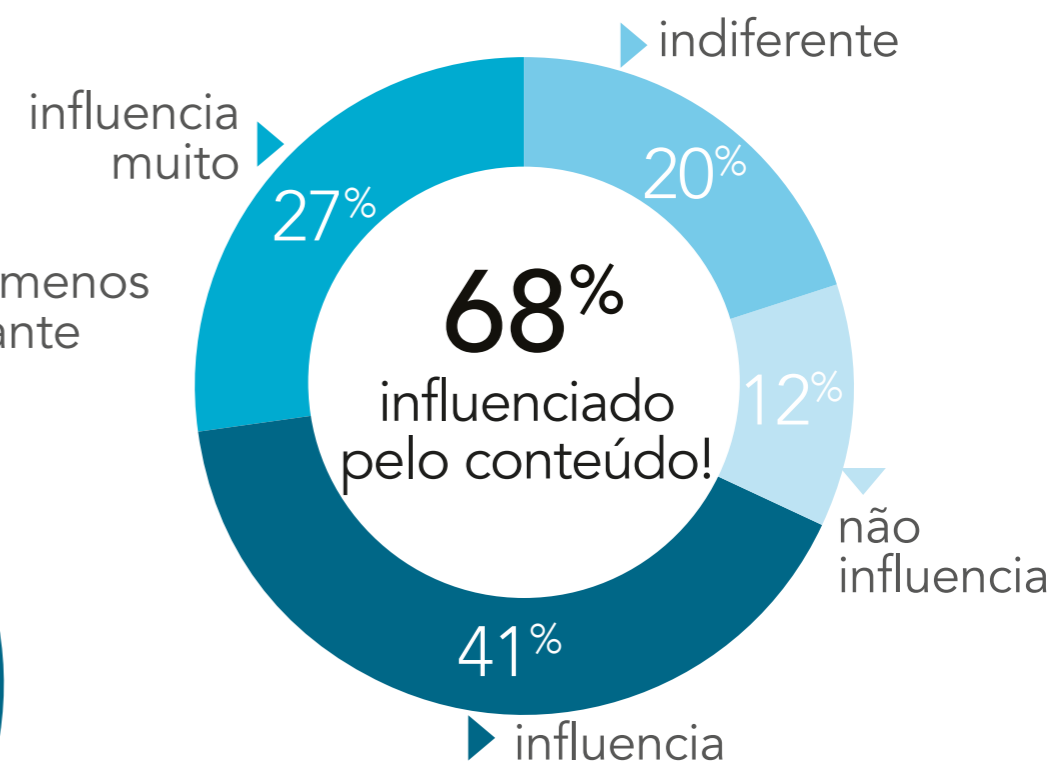
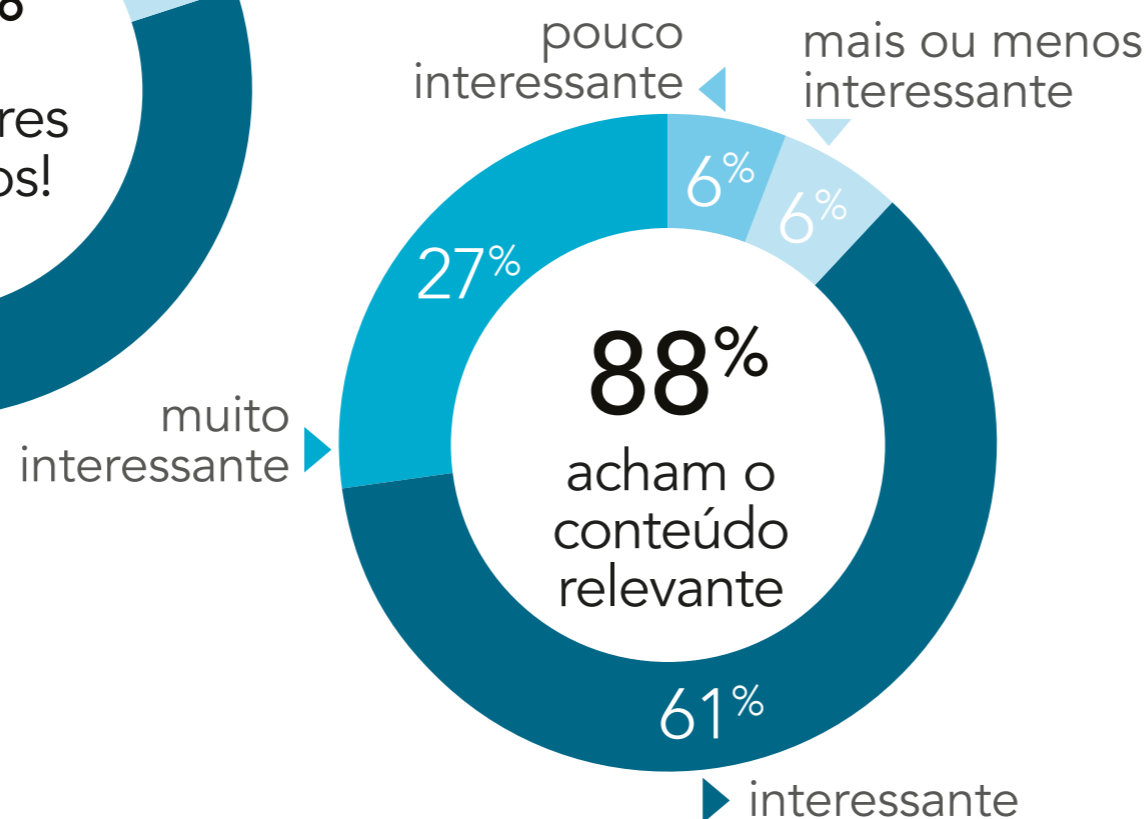
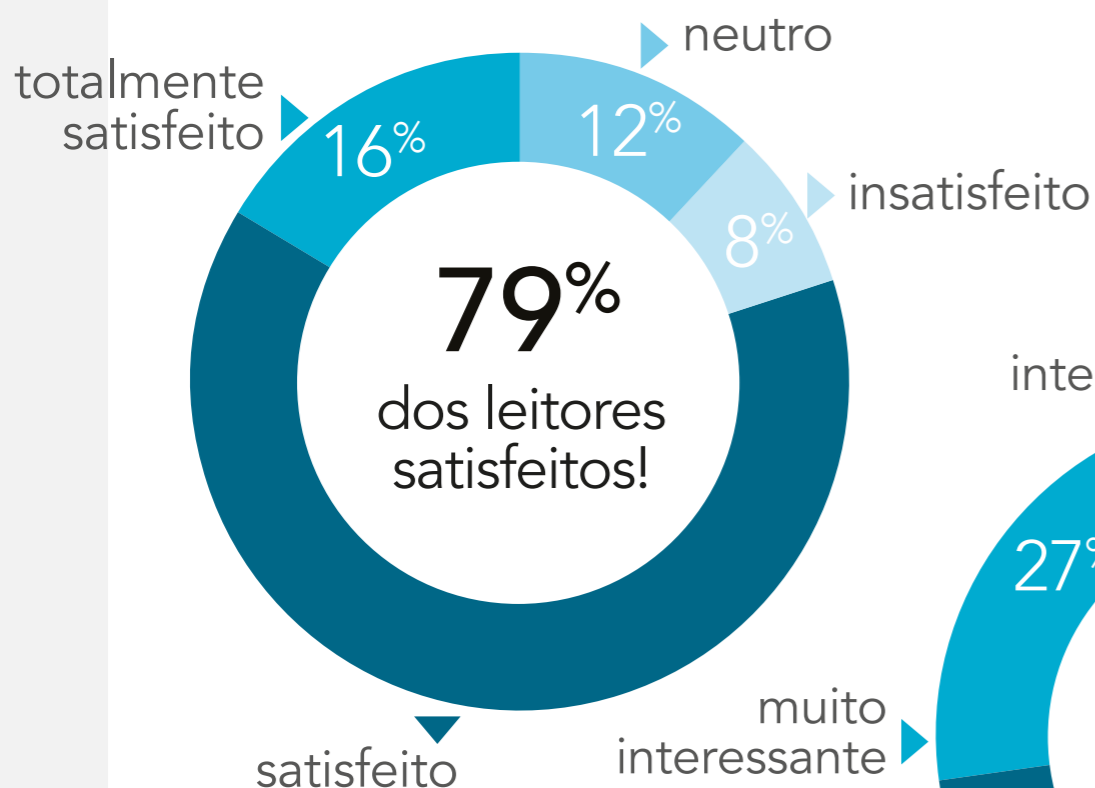
TIRAGEM AUDITADA

105.000
exemplares

PERFIL DO LEITOR



CONFIANÇA NO CONTEÚDO:



O DEC NO BRASIL



O varejo indireto representa mais de 55% dos negócios de HPC realizados pelos estabelecimentos comerciais.

O **DEC - Distribuidor Especializado em Cosméticos** possui conceito inovador praticado por **15 empresas** em todo o Brasil visando o desenvolvimento do varejo indireto*:

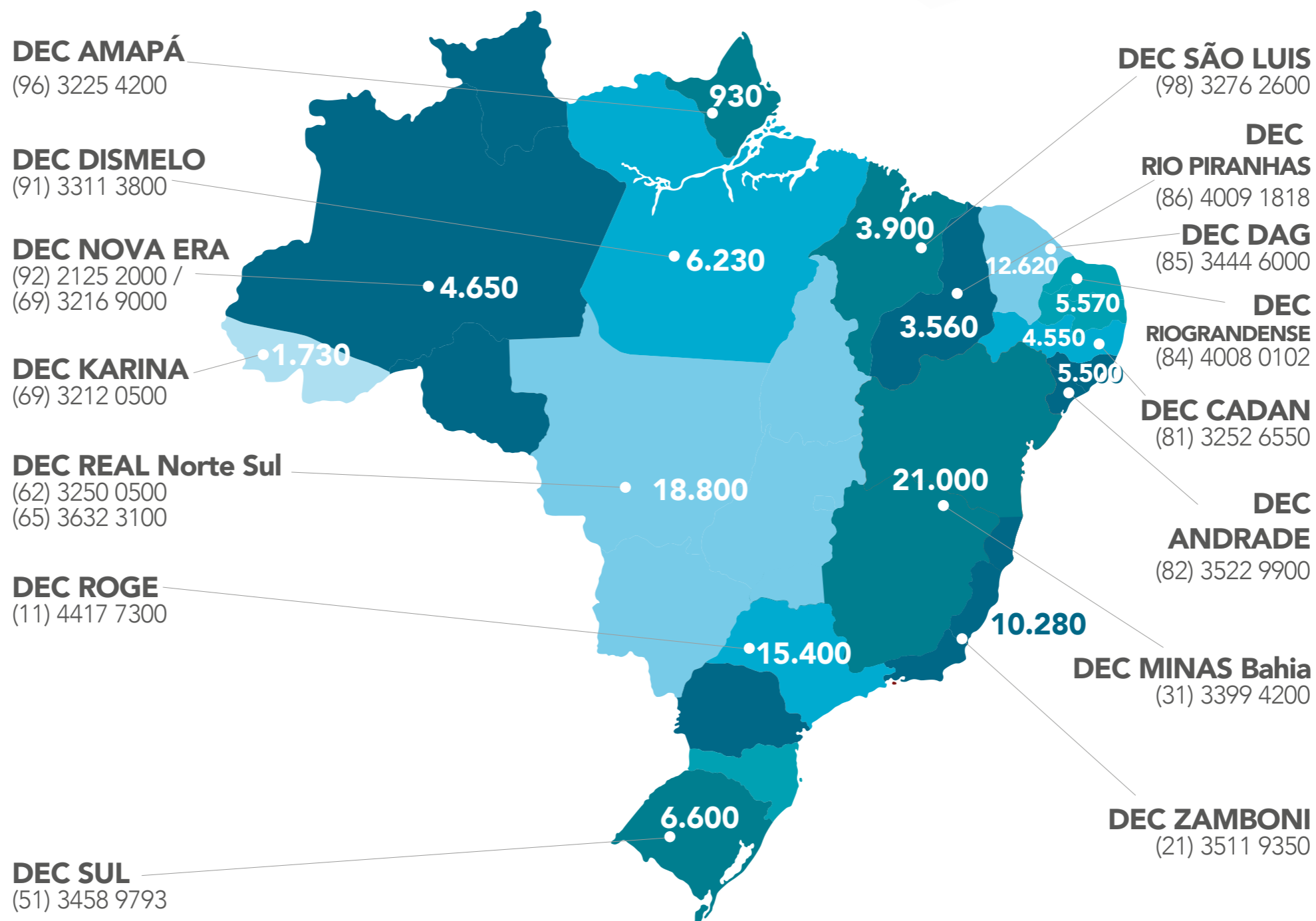
- Equipe de consultores exclusiva e especializada em produtos HPC;
- Visita semanal a mais de **120.000** pontos de vendas;
- Atende **5.000** municípios, representando **90%** do total;
- *Mix* de produto atualizadíssimo dando maior competitividade a seus clientes;
- Venda fracionada e entrega rápida;
- Serviços de layoutização, adequando o *mix* de HPC das lojas e expondo produtos de maneira racional e vendedora.

*varejo indireto = varejo não atendido diretamente pelas empresas fabricantes.

O DEC NO BRASIL



NÚMERO DE LOJAS ATENDIDAS POR DEC



O DEC NO BRASIL



DISTRIBUIÇÃO POR CANAL:

ALIMENTAR	78.000 exemplares
FARMÁCIAS INDEPENDENTES	20.000 exemplares
PERFUMARIA	7.000 exemplares

DISTRIBUIÇÃO POR REGIÃO:

SUDESTE	40.297 exemplares
NORDESTE	31.500 exemplares
CENTRO-OESTE	12.450 exemplares
SUL	10.199 exemplares
NORTE	8.949 exemplares



PUBLICAÇÃO
PREMIADA PELA
ANATEC*

*Categoria "Publicações
Segmentadas B2B" - 2010

ESPAÇOS E VALORES

FORMATO	MEDIDAS	VALOR
Segunda Capa	20,5 x 27,5 cm	R\$ 51.660,00
Terceira Capa	20,5 x 27,5 cm	R\$ 42.525,00
Quarta Capa	20,5 x 27,5 cm	R\$ 57.645,00
Página simples	20,5 x 27,5 cm	R\$ 33.390,00
Página dupla	41,0 x 27,5 cm	R\$ 66.780,00
1/2 Página	20,5 x 13,5 cm	R\$ 20.160,00
1/3 Página	7,0 x 27,5 cm	R\$ 14.385,00

Formatos diferenciados
(encartes, minialmanaques, entre outros)

Sob consulta

Valores brutos (inclusa a comissão de agência)



Página Dupla
41,0 x 27,5 cm



Página Simples
20,5 x 27,5 cm



1/2 página
20,5 x 13,5 cm



1/3 página
7,0 x 27,5 cm



ESPAÇO RESERVADO
AO LOGOTIPO DO
DEC DA REGIÃO

**PRAZO DE ENTREGA
DO MATERIAL:**

até 20 dias antes da
data de publicação

**PRAZO DE
PAGAMENTO**

21 dias da
data de publicação

PAUTA 2017

EDIÇÃO 52 Janeiro/Fevereiro

CAPA: recuperação da economia em 2017, expectativas para o varejo;
GESTÃO: ruptura, atenção a estoques e reposição;
PDV/MARKETING: compra por indulgência, itens de beleza;
RH: treinamentos com baixo custo, rotação de funções;
FINANCEIRO: guerra de preços, quais os riscos;
COMPORTAMENTO: cabelos crespos e cacheados;
CATEGORIA: proteção solar e pós-sol;
CONSULTORIA DE BELEZA: pele oleosa, produtos *oil free*.

EDIÇÃO 53 Março/Abril

CAPA: retenção e conversão de clientes;
GESTÃO: uso de novas tecnologias, agilidade no atendimento;
PDV/MARKETING: comunicação de massa x serviço personalizado;
RH: transparência no ambiente de trabalho;
FINANCEIRO: impacto das promoções nas margens de lucro;
COMPORTAMENTO: mães, cuidados após a gestação;
CATEGORIA: mães e bebês;
CONSULTORIA DE BELEZA: queda de cabelos.

PAUTA 2017

EDIÇÃO 54 Maio/Junho

CAPA: como vencer a concorrência;
GESTÃO: nova lei trabalhista, principais mudanças;
PDV/MARKETING: agilidade e eficiência no atendimento;
RH: gestão centralizada, riscos e benefícios dessa estratégia;
FINANCEIRO: compras à prazo, um bom negócio?;
COMPORTAMENTO: tendência para cesta de compras de inverno;
CATEGORIA: hidratantes;
CONSULTORIA DE BELEZA: tendências para cores de esmaltes.

EDIÇÃO 55 Julho/Agosto

CAPA: tamanho do sortimento, como escolher o *mix* ideal;
GESTÃO: como aumentar a produtividade;
PDV/MARKETING: ferramentas para medir o desempenho da loja;
RH: avaliação de desempenho de colaboradores;
FINANCEIRO: capital de giro, equilíbrio de estoques, recebimentos e pagamentos;
COMPORTAMENTO: crescimento do consumo masculino no mercado de beleza;
CATEGORIA: *oral care*;
CONSULTORIA DE BELEZA: barbear perfeito.

PAUTA 2017

EDIÇÃO 56 Setembro/Outubro

CAPA: análise de Pesquisa Mercado de Vizinhança;
GESTÃO: gestão de PDV para atendimento da terceira idade;
PDV/MARKETING: atendimento telefônico, importância desse serviço;
RH: como realizar reuniões produtivas;
FINANCEIRO: amizade x liderança no ambiente de trabalho;
COMPORTAMENTO: rotinas do bebê;
CATEGORIA: cabelos;
CONSULTORIA DE BELEZA: como escolher a tintura certa.

EDIÇÃO 57 Novembro/Dezembro

CAPA: comportamento do *shopper* no ponto de venda;
GESTÃO: fidelidade ao ponto de venda, marcas preferidas;
PDV/MARKETING: *kits* da indústria;
RH: plano de carreira no varejo;
FINANCEIRO: custos trabalhistas, participação nos lucros e resultados;
COMPORTAMENTO: férias e verão;
CATEGORIA: sabonetes e desodorantes;
CONSULTORIA DE BELEZA: dicas de maquiagem para festas.

RESERVE O SEU ESPAÇO!

Daniela Jardim

dani@contento.com.br
publicidade@contento.com.br

(11) 5082-2200