

# TRAFIKANT

Časopis distribuční sítě PNS a.s. | Neprodejné | Leden 2016

PNS 

## NOVINY

Návod, jak vydělat na  
neplánovaných nákupech str. 10

## ČASOPISY

Jak vidí prodejci  
elektronizaci trafiky? str. 7

## ARETY

Pomůžeme proměnit trafiky  
Vydělají na tom prodejci i zákazníci str. 12

## NÁPOJE

DÝM  
V

Časopisy zaměřené  
na originální rukodělné techniky.

**Nové číslo Malování jehlou  
v prodeji od 21.1.2016**

Tvůrčí  
**INSPIRACE**



DVOUMĚSÍČNÍK  
Č. 6/2015

**Malování jehlou**

DVOUMĚSÍČNÍK  
Č. 1/2016



Valentýnská  
a velikonoční  
přání

Ubrousek  
s magnoliemi

Polštářek  
se srdíčky

Zimní výhled

Berlínská výšivka



www.coricamo.cz

**Připravte se  
na jaro!**

cena: 69 Kč/2,39 €

kanzashi

áčkem

ní

výšivka

á výšivka

lcem

a



www.coricamo.cz

**Coricamo**

**Objednávejte  
u svého distributora**



Milé trafikantky a trafikanti,

začátek roku s sebou přinesl i tolik očekávanou zimu se sněhem a teplotami místy i hluboko pod bodem mrazu.

Doufám, že vám zimní počasí

zatím příliš nezkomplikovalo život. V tomto čísle se však o zimních radovánkách příliš nedočtete, ale můžu slíbit zajímavé čtení. Kromě obvyklých servisních informací v pravidelných rubrikách bych rád zmínil rozhovor s předsedou představenstva PNS Petrem Novákem, který dále poodhaluje záměry v distribuci tisku, nabídky doplňkového zboží nebo projektu elektronizace trafik. Právě poslední zmíněné téma vás velmi zajímá a potvrzuje to i naše nedávná anketa. Tématu elektronizace trafik se tak určitě budeme věnovat i v dalších číslech časopisu Trafikant.

Přeji všem hodně zdraví a úspěchů v roce 2016.

Filip Poštulka, šéfredaktor

## TRAFIKANT

Časopis distribuční sítě PNS a.s.

Periodicita: měsíčník

Ročník: XIII. Číslo: 1 Rok: 2016

Rozsah: 20 stran Náklad: 16 000 výtisků Neprodejné

Teritorium: celé území ČR

Evidenční číslo: MK ČR E 10165

Internetová verze časopisu: <http://www.trafikant.cz>

Pro První novinovou společnost a.s. zpracovává  
Astrosat Media, s. r. o.

Přátelství 986, 104 01 Praha 10, IČ: 45278776

Redakce:

Přátelství 986, 104 01 Praha 10, tel. 296 162 341

Šéfredaktor: Filip Poštulka

e-mail: [filip.postulka@astrosatmedia.cz](mailto:filip.postulka@astrosatmedia.cz)

Foto titul: [www.thinkstock.com](http://www.thinkstock.com)

Převzaté názory a citace se nemusí shodovat  
se stanoviskem společnosti PNS a.s. a redakce

Za obsah a zpracování inzertních stran nese odpovědnost inzerent

- ▶ ÚVODNÍ SLOVO 3
- ▶ MOZAIKA 4  
Splněná přání s PNS
- ▶ MEZI NÁMI TRAFIKANTY 7  
Trafiky a jejich elektronizace očima prodejců
- ▶ TÉMA TRAFIKANTA 8  
TRAFIKA ROKU –  
Lednové představení
- ▶ NA PULTU 10  
Návod, jak vydělat na  
neplánovaných nákupech

ROZHOVOR  
s předsedou  
představenstva PNS  
Petrem Novákem



12

- ▶ SEGMENT 14  
Odborné, oborové  
a profesní tituly V
- ▶ PROFIL 15  
Časopis Pastelka
- ▶ INFORMACE 16
- ▶ KŘÍŽOVKA 18

# Splněná přání s PNS

Dobrých skutků není nikdy dost. Proto si snad můžeme dovolit drobné vánoční ohlednutí. Konkrétně za splněnými přáními, které plnila PNS a její zaměstnanci z celé republiky.

## ÚSPĚŠNÁ TRADICE

Toto nadělování je v PNS tradicí, v roce 2015 úspěšně proběhl již osmý ročník, za což děkujeme všem zaměstnancům, kteří každý rok se stejným nasazením vybírají dárky pro postižené. Na Vánoce 2015 naše pozornost již počtvrté patřila tělesně a mentálně hendikepovaným klientům Domova Svatý Jan v Krásné Hoře nad Vltavou ve Středočeském kraji.

## ZAMĚSTNANCI POMÁHAJÍ

PNS společně se zaměstnanci obdarovala rovnou padesátku klientů, abychom je tak podpořili v jejich aktivitách. Mezi zaslányými dárky tak nechyběly například výtvarné potřeby, knihy nebo oblečení. „Vánoční nadílky se účastním každý rok. Pravidelně si vybírám stejného člověka – Martina S., kterému každý rok plním jeho přání. Jsem ráda, že udělám radost konkrétnímu





člověku, že znám jeho příběh a zájmy. Je to velmi osobní...," popisuje kolegyně z PNS důvody, proč se do charitativního projektu pravidelně zapojuje.

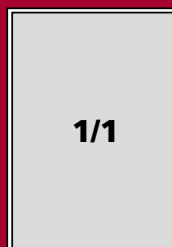
#### SPUSTA RADOSTI

„Děkujeme za krásné a pečlivě

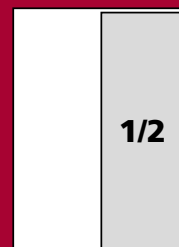
připravené dárky, ze kterých jsme měli obrovskou radost," popisuje atmosféru vánočního nadělování Marie Zámostná, ředitelka Domova. A že bylo radosti spousta, jednoznačně dokazují i fotografie. Ve vánočním nadělování proto v PNS hodláme pokračovat i v příštích letech. ■

# TRAFIKANT

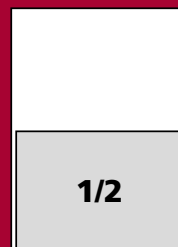
- Magazín Trafikant rozšířil inzertní rubriky.
- Oslovte cílenou reklamou více než 17 000 maloobchodníků, majitelů trafik, prodejců tisku a přes 500 vydavatelů.
- Magazín Trafikant patří do segmentu B2B – kromě jiných v něm také můžou inzerovat:
  - Producenti tabákových výrobků
  - Výrobci alkoholických nápojů



210 x 285 mm



102 x 285 mm



210 x 139 mm

+5 mm na spad ze všech ořezových stran

## Ceník inzerce v časopisu Trafikant

ROZSAH	CENA
1/1 STRANA	60 000 Kč
1/2 STRANA	40 000 Kč
PŘÍBALY, VKLADY, VLEPY	DLE SPECIFIKACE



**KONTAKT ■ REDAKCE TRAFIKANT**  
 ASTROSAT MEDIA, s.r.o.,  
 Přátelství 986,  
 104 01 Praha 10-Uhřetěves  
 e-mail: marketing@pns.cz

# NEJKRÁSNEJŠÍ PÍSNÍČKY Z POHÁDEK 1 - 5

49 Kč



26. 1.

4. 2.

11. 2.

18. 2.

24. 2.

# OMALOVÁNKY + CD

49 Kč

99 Kč



21. 1.

4. 2.

18. 2.

4 CD - 26.1.



LEGENDY

**POČTA**  
**J. SCHELINGEROVI**  
**CD**  
**99 Kč**  
**24. 2.**

**ELÁN**  
**3 CD**  
**69 Kč**  
**21. 1.**

**SMOKIE**  
**CD**  
**59 Kč**  
**26.1.**

**M. DAVID**  
**DVD**  
**99 Kč**  
**26.1.**

# Trafiky a jejich elektronizace očima prodejců

Elektronizace prodejního místa, kterou trafikám přinese PNS. Téma, jenž vás velmi zaujalo. Alespoň to vyplývá z nynější ankety, kterou časopis Trafikant provedl mezi vámi prodejci.

## Co je elektronizace trafiky?

PNS připravuje prodejcům pomoc s elektronizací trafiky – k níž bude patřit dodávka a zabezpečení systému prodejnám ze strany PNS. Na přání prodejců to může být kompletní dodávka jak celého systému, tak i jeho jednotlivých částí. Půjde o cenově jedno z nevyhodnějších řešení na trhu.



## Anketní otázka: Jak vnímáte možnost elektronizace ze strany PNS?

*Pozn.: Anketa probíhala od 18. prosince 2015 do 4. ledna 2016. Osloveno bylo pět set prodejců.*

### Soňa Dvořáková

Samozřejmě mě taková možnost zajímá, četla jsem o tom v prosincovém čísle časopisu Trafikant. Budu se těšit na další informace.

### Michal Hnídek

Možnost elektronizace ze strany PNS vítám a řešení mě zajímá. Podstatná pro nás bude cena a kvalita systému. Jsem zvědavý, jak systém bude vypadat a co bude umět.

### Daniel Kořínek

Systém, kterému říkáte elektronizace trafiky, vnímám jako důležitý. Zaujal mne program pro skladové zásoby

a inventury, o kterém jste se zmiňovali v časopisu Trafikant.

### Jiří Štěpánek

O elektronizaci ze strany PNS uvažuji.

### Emil Veselý

Mám elektronizovanou trafiku již delší dobu. Mám s tím jen dobré zkušenosti. Elektronizace prodejny nám pomohla snižovat ztráty, máme díky tomu větší přehled o tržbách, prodejkách a zisku.

### Jana Hradecká

O elektronizaci trafiky ze strany PNS uvažuji, bude záležet na finančních podmínkách.

### Ladislav Major

Pro nás to může být zajímavé.

### Michaela Plachá

Ráda pomoc s elektronizací ze strany PNS uvítám.

### Tomáš Filip

Ministerstvo financí zpřísňuje svůj dohled, a proto se na to musíme

připravit. Elektronizace trafiky nám v tom tedy pomůže.

### Jaromír Pospíšil

O této možnosti neuvažuji, neoslovi-lo mne to. My nic takového v trafice nepotřebujeme.

### David Szotkowski

O možnosti elektronizace jsem už četl v časopisu Trafikant a velice příjemně mě překvapila. Bude-li schválen zákon o elektronické evidenci tržeb, bude nabídka PNS nejpravděpodobnější alternativou pro můj stánek.

### Alena Bártová

Pomoc PNS s elektronizací prodejny vnímám velmi pozitivně a budu o ní určitě uvažovat.

## Více v únorovém čísle

Další podstatné informace k elektronizaci trafik vám přineseme v dalším vydání časopisu Trafikant.



# TRAFIKA ROKU 2015

## Lednové představení

Těsně pod vrcholem. Tam je nyní soutěž TRAFIKA ROKU 2015. Odbornou porotu totiž již brzy čeká hodnocení prodejen, které rozhodne o jejich možném úspěchu. S ohledem na vysokou kvalitu a počet zajímavých příspěvků bude výběr úspěšných prodejců náročný a napínavý. S přihlášenými trafikami vás budeme samozřejmě seznamovat až do doby, než vyhlásíme vítěze.

### Eva Lovětínská, Dačice

Naše prodejna je umístěna na takzvaném dolním náměstí, kde funguje již od roku 1990. I na malém prostoru se snažíme nabídnout široký sortiment tisku, cigareto-  
vých a tabákových výrobků, kuřáckých potřeb, ostatního doplňkového zboží, jako jsou mapy, hrací karty, baterie, filmy do fotoaparátů, paměťové karty, cukrovinky, alko či nealko nápoje. Kupující u nás najdou i služby společnosti Sazka včetně stíracích losů a jsme rovněž výdejnou e-shopů. Nabízíme i SIM karty a dobíjecí kupóny mobilních operátorů, papírnický sortiment a širokou škálu blahopřání, dárkových tašek a kalendářů. Jako další konkurenční výhodu jsme právě spustili možnost platit platebními kartami. Předností naší prodejny je pak i frekventované místo a vstřícná otevírací doba včetně svátků.







## Leona Henslová, Městečko Trnávka

Novinový stánek provozuji dva roky, je to práce, která mě nesmírně baví, mohla by však být lépe ohodnocena. Prodávám tisk, cigarety a tabák, cukrovinky, poštovní známky, pohledy a přání. Nově mám v prodeji losy a kosmetiku. Před Vánoci rovněž připravuji dárkové balíčky, což ocení hlavně

muži, kteří shání dárky na poslední chvíli. Zákazníci si také můžou na můj stánek vyvěsit nabídky. Věřím, že z tohoto přístupu je patrné, že u nás je zákazník vždy na prvním místě – i když něco zrovna nemám, vždy se snažím zboží, o které projeví zákazník zájem, sehnat.

## Aleš Rychtařík, Liberec

Můj obchod se nachází v pasáži supermarketu na největším libereckém sídlišti. Provozují ho již čtrnáct let. Za tu dobu prošel, prochází a bude procházet mnoha úpravami a vylepšeními, aby šel s dobou a přizpůsobil se potřebám zákazníků, které se stále mění. Přestože jde o obchod uprostřed velkého sídliště, snažíme se s kolegyněmi o velmi osobní přístup. Jedině tak dnes může malá prodejna konkurovat

řetězcům. Naslouchání zákazníkům, široký sortiment a vstřícnost – to jsou naše recepty na úspěch. V trafice nabízíme velký výběr novin a časopisů, širokou nabídku tabákových výrobků a jako doplňkový prodej cukrovinky, dárkové tašky, DVD a vína. Terminál Fortuny či Sazky u nás rovněž nechybí. Věřím, že si díky našemu přístupu udržíme současné zákazníky a zároveň získáme i nové.



Pozn.: Příspěvky stánkařů můžou být kráceny a redakčně upraveny.

# (Im)pulzující trafika

aneb Návod, jak vydělat na neplánovaných nákupech



Náhlý nákupní popud kupujícího výrazně zvyšuje tržby. Pokud mu tedy vyjdete vstříc. Že to není jednoduché? Nemusí to být až takový problém, jestliže využijete znalost impulzivního nakupování zákazníků. Jde o nákupy, které kupující neplánují, ale rozhodují se okamžitě.

## NEPLÁNOVANÉ DVĚ TŘETINY

Zákazník si jde do trafiky cíleně pro noviny a cigarety, odnese si však navíc i časopis, žvýkačky, sladkou tyčinku či jiné doplňkové zboží. Tak vypadá impulzivní nákup, se kterým rádi počítají výrobci rychloobrátkového zboží. Průzkumy ze supermarketů ukazují, že u některých kategorií, jako jsou například cukrovinky, se zákazníci rozhodují pro nákup až v místě prodeje, a to i ve dvou třetinách případů. A i kdyby to v případě trafik byla jen polovina, snaha „podstrčit“ zákazníkovi

nečekaný produkt se vyplatí! Zásadní roli při podpoře impulzivity hraje také aktivní zapojení prodejce. Ten může například zákazníka při placení upozornit na zboží a doporučit ho.

## JDE O ČAS

Kdy lze mluvit o impulzním zboží? Především v případě, když impulzivita při nákupním rozhodování v dané kategorii převládá (seznam možného impulzivního zboží, které se dobře prodává i v malých trafikách, je v boxu: Impulzní zboží v trafikě). Platí i pravidlo, že impulzní zboží je

většinou drobnější sortiment, který lze jednoduše a na poslední chvíli přidat k nákupu. Přístup k prodeji impulzivního artiklu trafikanta ze stánku s okénkem by se měl výrazně lišit od taktiky prodejce, který zboží nabízí v trafikě, v níž se mohou zákazníci pohybovat (více v boxu Jak impulzem ohočtit zákazníka?) Jedna zásada však platí pro všechny – zboží, které si zákazníci kupují na základě popudu, se daří v té části prodejny, ve které či před kterou (v případě trafik s prodejním okénkem) stráví kupující nejvíce času.

# Jak impulzem **ochočít** zákazníka?

Co udělat, aby měl stánkař s impulzním zbožím úspěch? Především by měl takové produkty rozmístit tak, aby na ně zrak zákazníka hned padl a on se tak mohl rychle rozhodnout.

- **PRO VĚTŠÍ PRODEJNY** či stánky spojené s prodejem potravin, kde se lidé pohybují, platí, že k impulzním zónám patří především prostory u pokladen či uličky, kterým při nákupu prochází většina zákazníků. Velmi důležité je i okolí vstupu do prodejny a čela regálů.

- **V PŘÍPADĚ MALÝCH STÁNKŮ** je hlavní impulzní zónou okolí prodejního okénka – tam a zejména na jeho pravé straně, na kterou jsou lidé přirozeně orientováni, by se mělo objevit co nejvíce impulzních produktů. Další plochou, která je vhodná pro vystavení impulzního artiklu, je celá prosklená vitrina z čelní plochy trafiky. Do těchto „impulzních“ zón v malém stánku se hodí především drobné zboží s nižší cenou a vyšší obrátkovostí, jako jsou žvýkačky či jiné cukrovinky.

- **DIGITÁLNÍ PODPORA.** Impulzivnímu rozhodnutí může pomoci i elektronizovaná trafika – například displeje a obrazovky mohou nabízeným zbožím upoutat pozornost zákazníka, který si zobrazené zboží koupí. A v budoucnosti mohou pomoci i další služby, které se objeví v trafice. Proč by jednou z nich nemohla být třeba i možnost nabíjení mobilních telefonů? Zákazník s vybitým mobilem při čekání na nabití bude mít čas „bloudit“ pohledem po vystaveném zboží a pravděpodobnost, že si ho koupí, se výrazně zvýší.

- **DALŠÍ VLIVY**, které impulzivitu zákazníků podporují. Působí na ni i vrtochy počasí (např. zmrzlina), svátky (šumivá vína, bonboniéry), ale i přítomnost dětí u nákupu (žvýkačky, sladkosti, ale i dětské tituly). Důležitou roli pro náhlé rozhodnutí zákazníka může sehrát i zajímavý obal výrobku nebo popularita televizní reklamy, která se k výrobku váže.

## Impulzní zboží v trafice

V každé prodejně to může být trochu jinak, a vy prodejci víte nejlépe, co na vaše zákazníky platí. Přesto jsou segmenty zboží, které lze považovat za jednoznačně impulzní. Zde jsou:

**ŽVÝKAČKY:** Jsou tradičním impulzním produktem. Neměly by chybět u žádného prodejního okénka či pokladny. Zákazníci jsou zvyklí je tam hledat.

**ČOKOLÁDOVÉ VÝROBKY:** Málodko jde plánovaně koupit čokoládové tyčinky či drobné čokolády. Neplánovaně je kupuje zákazník, kterého „přepadne“ chuť a nemůže odolat.

**ZMRZLINY:** Jsou impulzním hitem, ale pouze když je teplo. Mezi důležité předpoklady úspěšného prodeje patří: vhodné umístění pultu, nápaditost obalů či lákavé polepy čelních skel mrazicích vitrín.

**SUŠENKY:** Více než polovina zákazníků se rozhodne, že si tento typ sladkostí koupí, až na místě! Malým trafikám navíc pomáhá i skutečnost, že nejoblíbenější jsou menší balení, která mají kolem padesáti gramů.

**BAGETY:** Chladnička s logy výrobce baget, která je dobře osvětlená a umístěná, mocně působí na

nákupní rozhodování zákazníka, zvláště když má hlad.

**BATERIE:** Vystavení baterií hraje zásadní roli pro jejich prodej: jsou-li uloženy „vzadu v trafice“, prodávají se hůř, než když jsou vidět.

**PAPÍROVÉ KAPESNÍČKY:** Látkovým kapesníkům odzvonilo, a když přijde nachlazení, tak je právě stánek pro popotahující zákazníky řešením. Reklama a značka nerozhoduje. Vyplatí se tak nakoupit levné kapesníčky a ty pak jednotlivě – s co nejvyšší marží – prodat.

**KONDOMY:** Jejich impulzivita je zřejmá a další komentář nepotřebuje.

### KDE IMPULZ NEFUNGUJE?

- U výrobků, kde značka hraje hlavní roli; patří k nim například káva, čaj, ale třeba i pivo.
- U větších balení, jako jsou objemnější vody.
- Potraviny denní potřeby – mléko, pečivo apod.

# Pomůžeme proměnit trafiky

## Vydělají na tom prodejci i zákazníci

Trafiky prý už nebudou, co bývaly. Zákazníci si díky nim vyřídí více věcí – třeba to, co nechtějí řešit ve frontách jinde. Prodejci na tom vydělají, kupující budou spokojeni a bude jich chodit do trafik více. PNS k tomu výrazně přispěje. To hlavní se ale nezmění, distribuce tisku zůstane pro firmu prioritou a PNS již letos přispěje ke zlepšení prodeje titulů. A to bude přínosné pro všechny.

### Rozhovor s předsedou představenstva PNS Petrem Novákem

#### **PNS má nové vedení přes šest měsíců, jak za představenstvo půlrok hodnotíte?**

Šlo nám především o detailní poznání PNS. Do hloubky jsme se seznamovali s principy fungování firmy. Tiskový trh má své zvláštnosti, druhou polovinu roku 2015 jsme tak využili k jeho detailní analýze a k diskusi. Z té vyplynuly návrhy na změny, které brzy přijdou. Zajímali jsme se také o finanční zdraví společnosti.

#### **A je PNS zdravá?**

Rozhodně, společnost je ve vynikající finanční kondici a má dostatek prostředků pro rozvojové projekty. Pokud najdeme vhodnou růstovou strategii, tak PNS bude dosahovat výborných výsledků. Přesto musíme počítat s tím, co vědí vydavatelé i prodejci, že prodej tištěných médií klesá, byť pokles zpomaluje.

#### **Můžete zkusit předpovědět, jak se prodeje tisku budou letos vyvíjet?**

Předpokládáme, že u časopisů by se měla klesající křivka takřka zastavit, počítáme se zhruba půlprocentním až procentním snížením. V oblasti deníků – očekáváme pokles mezi osmi až deseti procenty.

#### **Zmínil jste, že již brzy přijdou změny. Jak se budou týkat distribuce tisku?**

PNS čeká, i díky podnětům od prodejců, několik zásadních úkolů, které chceme řešit hned. Jde o samotný výběr titulů, které do prodejní sítě dodáváme, jejich objem, který ne vždy odpovídá možnostem prodejního místa. Uvědomujeme si také, což nebylo vždy pravidlem, že prodeje ve velké míře závisí i na kvalitě titulu a jeho obsahu. Vnímáme i připomínky prodejců k administraci.

#### **Z toho je zřejmé, že distribuce tisku zůstává pro PNS zásadní...**

Jednoznačně. Jakékoliv další aktivity bychom nemohli nabídnout bez nejdůležitější činnosti, jíž je distribuce tisku. Zásadním úkolem pro PNS tak je zlepšit jeho prodej. Jsme však přesvědčeni, že aktivity spojené s tiskem a další činnosti, například doplňkový prodej či nové služby, nejsou výrazně rozdílné – můžou se doplňovat. Vždy tak budeme hledat byznys, který se k tisku hodí, a nebudeme trafiky zatěžovat tím, co do nich nepatří. Již brzy například chceme zlepšit nabídku doplňkového



*PNS přinese do trafik zboží s takovou cenovou relací a marží, aby to bylo zajímavé pro trafikanty i zákazníky*

prodeje, který zatím nenaplnil představy prodejců ani vedení PNS.

#### **Jak se promění přístup PNS k doplňkovému prodeji?**

Tím, že zajistíme dostatečnou motivaci pro jeho prodej. Recept je jednoduchý – PNS přinese do trafik zboží s takovou cenovou relací a marží, aby to bylo pro trafikanty zajímavé. Takový artikl pak budou aktivně nabízet. Sortiment ale musí být atraktivní i pro zákazníky.

Ti si tak pro něj budou chtít do trafik chodit. A také se o tom musí nejdříve dozvědět.

### **Komunikace s finálními zákazníky tedy bude na PNS?**

Mimo jiné, nejdříve ale musíme najít a definovat produkty a služby, které budou zajímavé pro kupující. A pak pomůžeme podpořit zboží a služby i směrem k možným zákazníkům, tedy vlastně celé veřejnosti. Ti se tak dozvědí, že dané produkty a služby v trafice jsou a vyplatí se tam pro ně zajít.

### **To však půjde těžko bez spolupráce s prodejci...**

Samozřejmě, musíme se o tom s trafikanty bavit – abychom věděli, jak zákazníci vnímají nové produkty, služby i změny v oblasti prodeje tisku. A to zjistíme pouze díky informacím z konkrétních prodejních míst. Proto jsme začali budovat jasné a jednoduché komunikační kanály, které zlepší komunikaci mezi prodejci a PNS. To, že poněkud vázla, vnímáme jako chybu.

### **Vítanou pomocí při budování vztahů s prodejci mohou být i obchodní zástupci PNS. Počítáte s nimi při zlepšování komunikace?**

Ano, očekáváme, že díky nim budou prodejci lépe informováni o PNS a jejich možnostech a my zase budeme mít více informací z trafik. Zejména je chceme ale motivovat, aby byli zodpovědní za úspěch svěřených prodejních míst. Prodejci musí mít v osobě obchodního zástupce partnera, který jim podstatně pomůže s podnikáním.

### **Jak by pomoc měla vypadat?**

Obchodní zástupci by měli podporovat zejména prodej tisku a s ním spojených titulů. Naopak doplňkové zboží a služby, které PNS nabídne, by se mělo díky atraktivitě i ceně prodávat samo. PNS ale musí zajistit jeho vhodný výběr, vstřícnou cenovou strategii a logistiku.

A také rychlý oboustranný komunikační kanál, který prodejce nebude zatěžovat.

### **To je velmi důležité, ale není to především prodejce, který rozhodne o úspěchu prodeje titulu či produktu?**

Rozhodně, jeho zásadní roli si uvědomujeme, a proto chceme s prodejní sítí spolupracovat na kultuře prodeje. Do ní patří například vystavení titulů a zboží, detailní znalost produktů či jejich aktivní nabízení. Vycházíme z toho, že prodejce může prodejce velmi podpořit, trafika totiž není a nebude místo, kam zákazníci chodí jen cíleně, podstatná část nákupů je neplánovaných (více o tom najdete v článku o impulzním zboží na straně 10).

### **PNS rovněž chystá elektronizaci trafik. Jak může prodejci pomoci?**

Výrazně. Jako podstatnou součást kultury prodeje vnímáme způsoby placení, rychlost prodeje či data o zákaznících. Jde-li zákazník do trafiky, nechce čekat na provedení platby, případně když nemá drobné, pak si zboží nekoupí. To vše elektronizace vyřeší. Především ale bude možné prostřednictvím této technologie nabídnout zákazníkům nové služby a výhody, na kterých vydělají i prodejci.

### **Jak bude elektronizace probíhat?**

Analyzujeme jednotlivá místa, víme tak, jaká jsou vhodná pro první vlnu elektronizace. Prodejci se nemusejí obávat, že je do toho bude PNS nutit. Ty, pro které to může být zajímavé, oslovíme a vysvětlíme jim vše ohledně technologie, podmínek a výhod, které jim elektronizace přinese. Také trafikantům pomůžeme v tom, aby je to finančně příliš nezatížilo.

### **Taková technologie může podstatně změnit prodejní místa...**

Ano, zvláště když systém bude otevřený a půjde na něj navázat další služby. S jeho pomocí pak PNS pomůže prodej-

cům proměnit jejich prodejny v místa, kde si zákazníci vyřídí více věcí – třeba to, co nechtějí řešit ve frontách jinde.

### **Můžou se tedy trafikanti díky elektronizaci těšit na nové zákazníky a vyšší tržby?**

Rozhodně, náš nejdůležitější cíl mimo oblast tisku je přinést do trafik nové produkty a služby a s tím i zákazníky. A elektronizace je základním předpokladem pro to, aby se tam mohly nové, pro zákazníky trafik velmi užitečné, služby objevit.

### **Novou službou, která se už v trafice objevila, je Baliczech. Bude ji PNS rozvíjet?**

Ano, nevnímáme Baliczech jen jako výdejní místo e-shopu. A vlastně v protikladu k tomu, co jsem řekl, jeho používání v trafikách může být tak jednoduché, že ani nevyžaduje elektronizaci. Je to systém, který je vhodný pro každou trafiku. Jeho prostřednictvím nabídneme produkty a služby, které zohlední potřeby jednotlivých trafik, jako je jejich umístění, velikost či vybavenost.

### **Můžete prozradit, co lze brzy díky službě Baliczech očekávat?**

Jedním z prvních kroků pro rozšíření této služby může být vstup PNS na knižní trh.

### **Mluvili jsme o řadě změn, můžeme shrnout, v čem bude rok 2016 podstatný pro PNS a pro prodejní síť?**

Platí, že úkolem PNS je podporovat tisk, jak nejlépe dovede. Chceme tedy letos přispět ke zlepšení prodeje titulů, což bude mít přínos pro všechny. Tisk a jeho distribuce pro nás zůstává prioritou. Na druhou stranu, rok 2016 se bude od předchozích odlišovat tím, že trh poprvé – tedy prodejci, vydavatelé, zákazníci trafik a vlastně celá veřejnost – začne vnímat proměnu trafik v místo nových zajímavých služeb. Uvidí, co vše lze na prodejním místě vyřešit. ■

# Odborné, oborové a profesní tituly V

Pokračování  
z prosincového čísla



Pozn.: Tituly jsou řazeny abecedně

## POLICISTA

Měsíčník se věnuje zejména služební činnosti příslušníků Policie ČR. Píše o jejich výbavě, o případech bezpráví a trestných činů. Čtenáři se tak například dozvědí zajímavé informace z policejní archivů či si přečtou rozhovory s představiteli Policie ČR. Oblíbené jsou reportáže z tuzemských i zahraničních policejních sborů, anketa či rubrika Živé případy, která ukazuje postup vyšetřování a řešení složitých kriminalistických případů. Vydavatelem časopisu je Tiskárna Ministerstva vnitra.



### Komu nabízet?

Jako samozřejmost se jeví možnost nabídnout titul všem policejním hlídkám – ať už státním či městským policistům. Informace v něm však najdou muži všeho věku, kteří se zajímají o zbraně, střelbu a osobní bezpečnost.

## PRÁVNÍ RÁDCE

Odborný měsíčník, který poskytuje srozumitelnou a čtenářsky atraktivní formou informace ze všech oborů práva, které souvisí s podnikáním a řízením firmy. Důraz klade na obchodní, finanční a pracovní právo. Vedle rozborů aktuálních právních předpisů přináší rozhovory, reportáže, ankety a komentáře. Je platformou pro komunikaci advokátů, firemních právníků a dalších zástupců právních profesí. Časopis rovněž pořádá odborné právní konference. Vydavatelem titulu je společnost Economia.



### Komu nabízet?

Své zákazníky často znáte. Pokud víte, že k vám do trafiky chodí právníci či studenti práv, pak určité o titul budou mít zájem. K dalším čtenářům mohou patřit i exekutoři, daňoví poradci, auditoři či soudní znalci. A informace v něm můžou načerpat i lidé, kteří se třeba připravují na soudní líčení anebo jen chtějí poznat svá práva v určité oblasti.

## PSYCHOLOGIE DNES

Měsíčník, který píše o mezilidských vztazích, životním stylu, společenských trendech, o sebepoznání a rozvoji osobnosti. Přináší články předních odborníků, rozhovory s kapacitami oboru, polemiky na aktuální témata, rady pro partnerské vztahy, výchovu i kariéru. Zabývá se prevencí závislostí, výsledky zajímavých výzkumů, sociální sférou apod. Je přijímán širokou veřejností, stejně jako v odborných kruzích. Časopis patří do nabídky společnosti Portál.

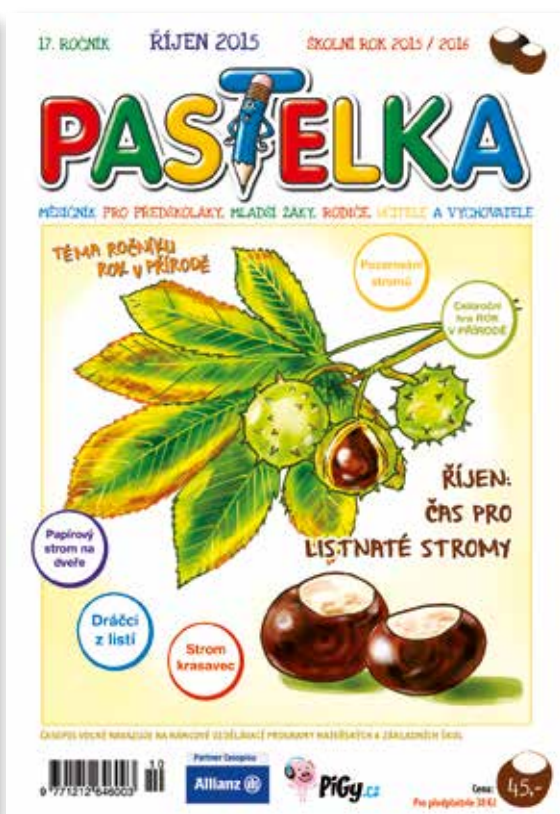
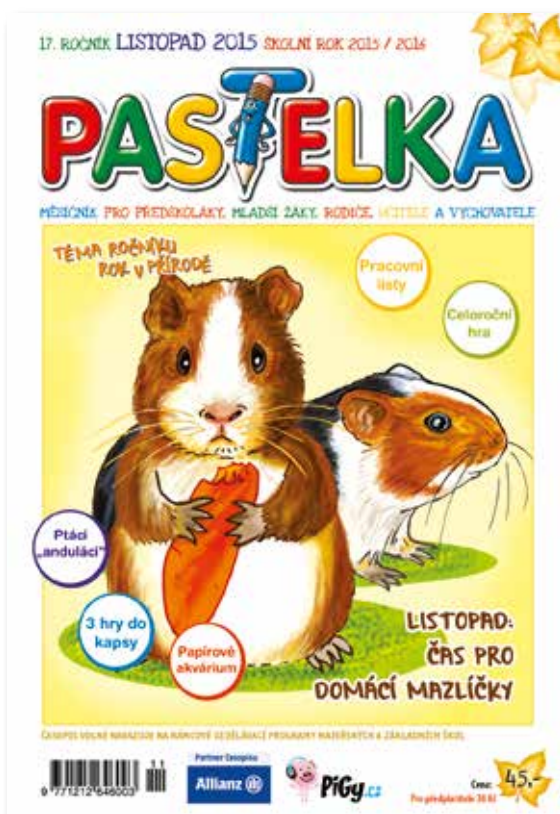


### Komu nabízet?

Na rozdíl třeba od titulu Policista, budou mít o tento titul zájem především ženy. Mezi nimi je osobní rozvoj či sebepoznání v současnosti velkým hitem.

# Časopis PASTELKA

Pastelka je originální český časopis, tvořený zkušenými pedagogy, který obsahuje původní, vyzkoušené činnosti a aktivity s předškoláky a mladšími žáky.



## Pro děti i rodiče

Časopis je pomocníkem rodičů, kterým pomáhá utvářet osobnost jejich dětí. Jak vysvětluje vydavatel titulu, jímž je společnost YASHICA, Pastelku ocení především rodiny, které jsou zvyklé trávit volný čas smysluplně. Časopis je charakteristický i tím, že jeho obsah je cíleně připravován jak pro děti, tak pro jejich dospělé průvodce životem. Každý měsíc ve školním roce zažijí akční zábavu, učení hrou a ve dvou letních speciálech vždy něco navíc.

## Inspirace pro vyučující

Titul volně navazuje na vzdělávací programy mateřských a základních škol. Nabízí jim dlouhodobé projekty, jako jsou celoroční hry či výtvarné, rukodělné, hudební a pohybové

aktivity. Časopis je pro vyučující ve školách a prvních stupních základních škol inspirací při zpracovávání vzdělávacích programů. Originální program pro školní rok tak nabízí v každém ročníku tematicky zaměřená celoroční hra, která trénuje dovednosti a znalosti dětí a rozšiřuje jejich poznání.

## Komu nabízet?

Pokud se před trafikou objeví předškolák či prvňáček se svými rodiči či prarodiči, pak je to jasné – příbuzný koupí titul jen těžko odmítne. Víte-li o tom, že vaši prodejnu navštěvují učitelky, vychovatelky či další pedagogové, pak ti všichni titul také ocení. Zvláště, když jim stručně vysvětlíte jeho výhody pro děti, které jsou popsány výše. Více najdete na: [www.pastelka.com](http://www.pastelka.com)



## Doplňkové zboží

NÁZEV	OBJEDNACÍ KÓD	NEJMENŠÍ MOŽNÝ ODBĚR	REMITENDA	PRODEJNÍ CENA / 1 KS (BEZ DPH)
Auto hasičské s cukrovinkou 4 g	DPHAS150001	16 ks	ne	26,96 Kč
Balička cigaret kovová	DPBAL150002	1 ks	ne	34,60 Kč
Balička cigaret plastová	DPBAL130001	1 ks	ne	24,90 Kč
Baterie AAA GP Supercell R03 2 ks	DPBA8140001	10 ks	ne	4,54 Kč
Baterie AA GP Supercell R6 4 ks	DPBA7140001	5 ks	ne	10,00 Kč
Baterie alkalická E block 9V-SONY – VÝPRODEJ	DPBA3130001	1 ks	ne	31,50 Kč
Baterie alkalická E block 9V SONY – 1ks – TOP	DPBA3150001	1 ks	ne	34,71 Kč
Baterie alkalická LR03/AAA 1,5V SONY – 4 ks	DPBA2150001	4 balení = 16 ks (1 ks = 4 ks baterii)	ne	25,00 Kč
Baterie alkalická LR03/AAA-SONY – VÝPRODEJ	DPBA2130001	5 balení = 20 ks (1 ks = 4 ks baterii)	ne	23,50 Kč
Baterie alkalická LR6/AA 1,5V SONY – 4 ks	DPBA1150001	4 balení = 16 ks (1 ks = 4 ks baterii)	ne	25,00 Kč
Benzin Royce 125ml	DPBER150001	4 ks	ne	23,88 Kč
Benzin ZIPPO 125 ml	DPBEZ130001	4 ks	ne	34,63 Kč
BLESK peněženka emise A1	DPBLE170900	5 ks	ano	113,00 Kč
BLESKmobil voucher – dobíjecí kupón	DP001161231	5 ks	ne	200,41 Kč
BLESKmobil SIM pack	BMOBB171231	5 ks	ano	109,09 Kč
Bonbóny TUTTI FRUTTI medvídci 90 g	DPTFM140001	1 ks	ne	9,95 Kč
Bounty 57 g	DPBNT140001	24 ks	ne	8,35 Kč
Bublifuk s píšťalkou a cukrovinkou 5 g – AKCE	DPBUB150001	12 ks	ne	15,90 Kč
Čaj ledový broskev 0,5 l – RAUCH	DPRAU150001	12 ks	ne	14,25 Kč
Čaj zelený s citrónem 0,5 l – Rauch Nativa – TOP	DPNZC150001	12 ks	ne	14,25 Kč
Cigaretová skleněnka – TOP	DPSKL130001	1 balení = 100 ks	ne	1,16 Kč
Cigaretové papírky Greengo	DPCPG140001	50 ks	ne	9,90 Kč
Cigaretové papírky Greengo + filtr	DPCPF140001	24 ks	ne	19,90 Kč
Cigaretové papírky Greengo Rolls	DPCPR140001	24 ks	ne	17,52 Kč
Cigaretové papírky OCB No.8 zelené	DPOCB150001	50 ks	ne	5,45 Kč
Cigaretové papírky OCB Slim + filtry	DPOCB150003	32 ks	ne	18,43 Kč
Cigaretové papírky OCB Slim – NOVINKA	DPOCB150004	50 ks	ne	12,56 Kč
Cigaretové papírky Vážka – TOP	DPCPA130001	100 ks	ne	2,15 Kč
Cigaretové pouzdro 100s 15952	DPCPU150004	6 ks	ne	61,16 Kč
Cigaretové pouzdro 100s 40032	DPCPU150003	6 ks	ne	58,68 Kč
Cigaretové pouzdro 15432 – výprodej	DPCPU140001	6 ks	ne	53,64 Kč
Cigaretové pouzdro 15695	DPCPU150007	6 ks	ne	61,16 Kč
Cigaretové pouzdro se zapalovačem 15507	DPCPU150006	8 ks	ne	123,14 Kč
Dárková sada ZIPPO	DPDSZ130001	1 ks	ne	388,43 Kč
Dárková sada 48160 – NOVINKA	DPDAS150001	1 ks	ne	1 149,00 Kč
Dárková sada 48161 – NOVINKA	DPDAS150002	1 ks	ne	535,00 Kč
Dárková sada 48162 – NOVINKA	DPDAS150003	1 ks	ne	465,00 Kč
Dárková sada 48163 – NOVINKA	DPDAS150004	1 ks	ne	535,00 Kč
Dárková sada 48164 – NOVINKA	DPDAS150005	1 ks	ne	425,00 Kč
Dárková sada 48165 – NOVINKA	DPDAS150006	1 ks	ne	279,00 Kč
Dárková sada 48166 – NOVINKA	DPDAS150007	1 ks	ne	385,00 Kč
Dárková sada 48167 – NOVINKA	DPDAS150008	1 ks	ne	329,00 Kč
Dárková sada 48168 – NOVINKA	DPDAS150009	1 ks	ne	279,00 Kč
Dárková sada 48169 – NOVINKA	DPDAS150010	1 ks	ne	299,00 Kč
Dárková sada REMO – dýmka malá 48122	DPSDA150001	1 ks	ne	61,90 Kč
Dino Choco Rocks (čoko lentilky) – VÝPRODEJ	DPROC150001	24 ks	ne	5,60 Kč
Doutníky ElGuajiro GC/3	DPDEG140001	1 balení = 3 ks	ne	115,56 Kč
Doutníky Stanislav Brasil/3	DPDST140001	1 balení = 3 ks	ne	42,03 Kč
Doutníky Stanislav Nimrods/5	DPDSN140001	1 balení = 5 ks	ne	63,02 Kč
Doutníky Stanislav Sumatra/3	DPDST140002	1 balení = 3 ks	ne	42,03 Kč
Drtič tabáku plastový 11102	DPDRT130001	20 ks	ne	17,50 Kč
Dřevěné bambusové uhlí Remo 1kg	DPBUR140001	1 ks	ne	47,52 Kč
Dřevěné kokosové uhlí GR 1kg	DPKUG140001	1 ks	ne	69,92 Kč

\* Jedná se o prodejní cenu pro odběratele PNS. Prodejní cenu pro koncového zákazníka si určuje prodejce sám, s výjimkou předplacených SIM karet a dobíjecích kupónů. Doporučená CKS SIM karet a dobíjecích kupónů je uvedena na produktu.



NÁZEV	OBJEDNACÍ KÓD	NEJMENŠÍ MOŽNÝ ODBĚR	REMITENDA	PRODEJNÍ CENA* / 1 KS (BEZ
Dřevěné rychlozápal. Remo	DPUHL130001	4 ks	ne	9,92 Kč za váleček (10 ks)
Dřevěné rychlozápalné uhlí tablety GR	DPBUG140001	5 ks	ne	14,46 Kč
Duhové pendreký Juicee Gummee 85 g	DPDPE130001	1 ks = 1 sáček	ne	11,23 Kč
Dýmka dřevěná rovná 68938	DPDDR130001	1 ks	ne	190,00 Kč
Dýmka dřevěná zahnutá 68942	DPDDR130002	1 ks	ne	190,00 Kč
Dýmka malá – mix šlukovek 58435	DPDYM150003	12 ks	ne	42,07 Kč
Dýmka malá šlukovka 58072 – výprodej	DPDYM130001	1 ks	ne	35,00 Kč
Dýmka malá šlukovka 58320	DPDYM150002	1 ks	ne	37,19 Kč
Dýmka vodní Bongo plastová 67005 – NOVINKA	DPBON150001	1 ks	ne	73,55 Kč
Elektronická cigareta Alien – jednorázová - AKCE	DP019130001	20 ks	ne	54,90 Kč
Fun Roller strawberry – NOVINKA	DPFIN150002	40 ks	ne	5,00 Kč
GAME PHONE – telefon vodní hra s cukrovinkou 5 g	DPPHO150001	24 ks	ne	18,61 Kč
Gummee Dino Park 90 g	DPGUD130001	1 ks = 1 sáček	ne	11,77 Kč
Halls – extra strong – AKCE	DPHAL130001	20 ks	ne	11,40 Kč
Halls – honey & lemon – AKCE	DPHAK130001	20 ks	ne	11,40 Kč
Halls – original – AKCE	DPHAC130001	20 ks	ne	11,40 Kč
Hopík – skákací kulička s cukrovinkou 10 g	DPSKU150001	24 ks	ne	16,09 Kč
Horalky 50 g	DPHRL140001	36 ks	ne	6,96 Kč
Jojo - hračka Santa Flash Yoyo s cukrovinkou 4 g	DPSYO150001	24 ks	ne	16,96 Kč
Kamínky do zapalovačů REMO	DP037130001	25 ks	ne	6,60 Kč
Kamínky ZIPPO	DPKAZ130001	1 balení = 24 ks	ne	17,60 Kč
Kapesníčky papírové 3vrstvé – Linteo	DPKA3130001	10 ks	ne	1,25 Kč
Kapesníčky vlhčené – Baby mate	DPKVL140001	12 ks	ne	6,37 Kč
Kapsička Zippo	DPKZI140001	1 ks	ne	254,80 Kč
Karty Canasta 1603 – TOP	DPKAC140001	1 ks	ne	42,80 Kč
Karty Černý Petr 1723 – TOP	DPKCP140001	1 ks	ne	17,77 Kč
Karty Mariáš dvouhlavý 1713	DPKAM140002	1 ks	ne	17,77 Kč
Karty Mariáš jednohlavý 1711	DPKAM140001	1 ks	ne	17,77 Kč
Karty Poker 1666 – TOP	DPKAP140001	1 ks	ne	42,70 Kč
Karty Rummy Senior 1608 – TOP	DPKAR140001	1 ks	ne	43,90 Kč
Kerosin do zapalovačů 100 ml – výprodej	DP039130001	1 ks	ne	20,25 Kč
Kniha Levně a chutně vaříme s Novou – AKCE	DPLEV150001	1 ks	ne	69,00 Kč
Kniha Tajemství doutníku, DR J. Stanislav	DPTA1140001	1 ks	ne	27,50 Kč
Kniha Tajemství dýmký, DR J. Stanislav	DPTA2140001	1 ks	ne	27,50 Kč
Knoty ZIPPO	DPKNZ130001	4 ks	ne	16,40 Kč
Kofola Originál 0,5 l	DPKOF150001	12 ks	ne	11,30 Kč
Kondolence N	DPPNN140003	10 ks	ne	12,20 Kč
Kondolence Z	DPPNZ140003	10 ks	ne	9,40 Kč
Kukuřice pražená – CUCURITOS BARBECUE 30 g	DPKUK150002	60 ks	ne	5,80 Kč
Kukuřice pražená – CUCURITOS CHILLI 30 g	DPKUK150001	60 ks	ne	5,80 Kč
Kuřátko barevné s cukrovinkou 10 g – AKCE	DPKUC150001	12 ks	ne	19,65 Kč
Kuřátko žluté s cukrovinkou 10 g – AKCE	DPKCU150001	12 ks	ne	15,90 Kč
Letadlo s motivem Vánoc a cukrovinkou 3g	DPLEC140002	12 ks	ne	20,96 Kč
LIPO PEDRO kostičky	DPPKO130001	1 ks = 1 balíček	ne	8,35 Kč
LIPO PEDRO sladký mix	DPPSM130001	1 ks = 1 sáček	ne	6,09 Kč
Lízátka PEDRO	DPPLI130001	1 ks = 1 sáček	ne	13,30 Kč
Lízátka BRAIN Pop 17 g	DPBRA150001	50 ks	ne	4,96 Kč
Lízátka Rainbow Candy Canes – NOVINKA	DPHUL150001	1 balení / 12 ks lízátek	ne	39,50 Kč
Lízátka s praskacím práškem 10 g	DPLPP150001	36 ks	ne	6,00 Kč
Mentos bonbon fruit	DPMEF130001	40 ks	ne	10,30 Kč
Mentos bonbon mint	DPMEM130001	40 ks	ne	10,30 Kč
Minifity Davis Ross	DPMIF130001	1 balení = 36 ks	ne	11,57 Kč

Aktuální informace o nových titulech, o změnách u stávajících titulů, o ukončení distribuce a o sortimentu doplňkového zboží najdete na [www.pns.cz](http://www.pns.cz).



Velmi kvalitní přívlastkové víno Cabernet Moravia. To bude odměnou pro tři z vás, kteří úspěšně vylouští nynější křížovku. Výhru do soutěže věnuje PNS, váš distributor tisku a doplňkového sortimentu.

**O víně:** Jde o odrůdu Cabernet Moravia – s přívlastkem pozdní sběr. Pochází z vinic pod Pálavou z vinařství Moravčíkova vína. Vůně je ovocná ostružinová, borůvková chuť ladí s kávovými tóny.

## Znění tajenky z prosincového čísla: PŘEJEME ÚSPĚŠNÝ PŘÍŠTÍ ROK

## Výherci z prosincového čísla:

**Luděk Matula – Klobouky u Brna, Roman Stach – Nová Role,  
Hana Maňasová – Bečov nad Teplou**

**Znění tajenky zašlete na adresu:** REDAKCE TRAFIKANT, Astrosat Media, s. r. o., Přátelství 986, 104 01 Praha 10-Uhřetěves nebo na e-mailovou adresu trafikant@pns.cz. Nezapomeňte uvést své odběratelské číslo, název a adresu subjektu, pro který pracujete a jenž má s PNS a.s. uzavřenou smlouvu.

	BEĐUŇSKÝ PLAŠT	ZVUK KUKAČKY	ZLOMIT	NÁŠYP Z KAMENE (zastarale)		SLONÍ ŠPIČÁKY	CHEMICKÁ ZNAČKA SELENIU	KURÁŽ		VĚDĚT	VÝCHOD (německy)	INICIÁLY SPISOVATE- LE TĚSNO- HLÍDKA	RUSKÝ KŘÍŽNÍK		JOSEF (domácky)	TROPICKÉ PLODY	ČÁST DNA LODI
OSTRÝ PŘÍZVUK					KRAJSKÝ SYMFONICKÝ ORCHESTR (zkratka)				ÚSVIT BÝVALÝ PODNIK V CHEBU					POTOM TENKÉ DŘEVĚNÉ DESKY			
PAPEŽSKÁ LISTINA					1. DÍL TAJENKY OZN. AUT ALŽÍRSKA												
SOUZVUKY TÓNŮ							NAČERPAT VÍCE- HLASÉ SKLADBY					ŠTOURAL DVEŘNÍ ZÁVĚS					
	ARCI- BISKUP (anglická zkratka)	LEPKAVÁ HMOTA VLASTNIT VOZIDLO				SKUTEČ- NOST ZNAČNĚ					NEVĚŘÍČÍ SLAVNOST- NÍ ODĚV						VÝBĚŽEK
PŘÍTEL AMILA					ÚKAZ NA OBLOZE ČESKÝ SPISOVATEL					OBYDLÍ FARAŘŮ ROZKOŠNÍK					CHEM. ZN. AKTINIA ANGLICKÁ HRA		
TRESTAT					DRUH PLA- CHETNICE MUŽSKÉ JMÉNO				PLANETKA ŽENSKÉ JMÉNO					NÁZEV ŘECKÉHO PÍSMENE OVUM			
CHEMICKÁ ZNAČKA PLATINY			LOTERIJNÍ POUKÁZKY LÉKAŘSKÝ SPOJ				MONGOLSKÝ PASTEVEC IN. MALÍŘE BORNA						RÝHA ZKRATKA SOUHVEZ- DÍ LVA				
	VOJENSKÝ ODVOD AUTOKLUB ČR (zkratka)						TROPICKÉ ŠILENSTVÍ ALŽÍRSKÝ PROZÁIK					RUMUNSKÉ PLATIDLO SPZ HRADCE KRÁLOVÉ				KTERÁ (zastarale)	SLADKO- VODNÍ RYBA
TVŮRCE DÍLA						PEČOVAT ŘÍZENÁ STŘELA (zkratka)					LESNÍ STRAŠIDLO VÝZVA K TICHU						
2. DÍL TAJENKY																	
KOUT				OZNAČENÍ VAGONŮ DÁNSKA				ŮŘEDNÍ SPISY					ALKAN				



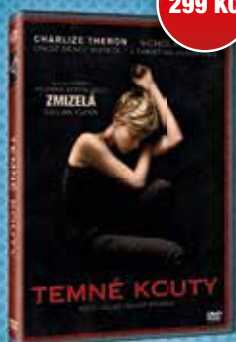
**POD TÍMTO LOGEM NAJDETE TY O NĚCO LEPŠÍ KŘÍŽOVKY,  
KTERÉ ZABAVÍ A SVÝM HUMOREM I POBAVÍ!  
ZKUSTE JE!  
OBJEDNÁVEJTE V KONTAKTNÍM CENTRU PNS a.s.!**





299 Kč

➤ NESMRTELNÝ DVD



299 Kč

➤ TEMNÉ KOUTY DVD



199 Kč

➤ CENA MOCI DVD



99 Kč

➤ 7 TRPASLÍKŮ DVD



99 Kč

➤ OSAMĚLÝ JEZDEC DVD - EDICE DVD BESTSELLERY



99 Kč

➤ STVOŘENÍ SVĚTA DVD



199 Kč

➤ THOR: TEMNÝ SVĚT DVD



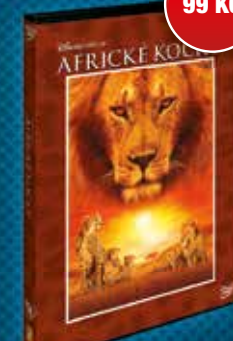
499 Kč

➤ STAR WARS: POVSTALCI 1. SÉRIE 3DVD



99 Kč

➤ 300: VZESTUP ŘÍŠE DVD



99 Kč

➤ AFRICKÉ KOČKY: KRÁLOVSTVÍ ODVAHY DVD



99 Kč

➤ ZÁTAH DVD



99 Kč

➤ VRATNÉ LAHVE DVD



149 Kč

➤ LEGO: DC - LIGA SPRAVEDLIVÝCH VS. BIZARRO DVD



199 Kč

➤ VYBÍJENÁ DVD



149 Kč

➤ TOM A JERRY: ŠPIÓNSKÁ MISE DVD



Měsíčník  
pro zvědavé  
čtenáře

Cena  
49 Kč

82 stran skvělého čtení

## ZÁHADY

NEUVĚŘITELNÉ A PRAVDIVÉ  
PŘÍBĚHY Z ČR I ZAHRANIČÍ  
SVĚDECTVÍ ZÁHADOLOGŮ  
A CESTOVATELŮ  
PARANORMÁLNÍ JEVY

## MYSTIKA

TIPY NA ROZVOJ OSOBNOSTI  
ROZHOVORY  
RITUÁLNÍ PRAKTIKY

## SERIÁLY

OVĚŘENÉ PŘÍPADY REINKARNACÍ  
NÁVODY NA HARMONIZACI  
DOMOVA A PRACOVIŠTĚ

## ZDRAVÍ

ALTERNATIVNÍ MEDICÍNA  
VÝPOVĚDI UZDRAVENÝCH  
RECEPTY, RELAXACE

## KŘÍŽOVKY A SOUTĚŽE

O ZAJÍMAVÉ CENY  
HOROSKOPY, ASTROLOGIE

*Děkujeme našim  
trafikantům za skvělou  
podporu a prodej.*

