

El Club del Subscriptor de Revista del Vallès cumple un año ofreciendo regalos y descuentos en 80 establecimientos colaboradores

Las ventajas de ser subscriptor

JAUME RIBELL

En tiempos como los que corren, cualquier pequeño ahorro es poco. Cada euro cuenta. Por ello qué mejor momento para celebrar el primer aniversario del Club del Subscriptor de Revista del Vallès: un club cuyo carnet da derecho a gozar de descuentos, regalos y otras promociones en 80 tiendas y entidades de toda la ciudad, cifra a la que cada semana se le suman nuevos comercios. Por eso esta semana hemos hablado con algunos de ellos: para que cuenten su experiencia como establecimientos adheridos y recuerden a los subscriptores que no la usan (y a los que aún no se han suscrito) las ventajas de utilizar la tarjeta. Busquen el punto rojo de RdV en los escaparates...

Xavier Solanas



Mª Lluïsa Garrido (Magels - Peluquería)

"Estamos muy contentas, yo y ellas (Mª Àngels y Andrea, en la foto). La tarjeta funciona muy bien, no nos lo esperábamos. Viene mucha gente con el carnet: una vez lo han probado y ven que realmente es cierto, se

ponen muy contentos y repiten. Cuesta un poco, porque les da como vergüenza preguntarlo. A mí misma me pasó eso una vez que fui a Can Carbó, que también está adherido. Pero después de la primera compra que lo pregunté un poco cortada, ya la uso siempre allí".

Magels Perruquería aplica un 10% de descuento en todos los servicios que ofrecen. Además, también mantienen para los subscriptores del Vallès su descuento habitual: una tarjeta con la que ofrecen un servicio gratuito cuando se acumulan diez.

Xavier Solanas



Valentín Montero (Lilian Basic - Ropa)

"El lector lo aprovecha poco, pero la cosa empieza a moverse. La gente cada vez pregunta más por la pegatina de la puerta, pero seguro que mucha gente viene a comprar y no la utiliza porque no conocen las ventajas. Hay que hacer más ruido, sobre todo tal y como está la cosa, que cualquier descuento es mucho".

Lilian Basic aplica un 5% de rebaja en todas sus piezas y además colabora en la campaña de fidelidad: todos los lectores que llaman cada semana por haber

encontrado la respuesta del Juego de la Arroba y no se llevan el premio de esa semana, entran en el sorteo de regalos directos por parte de las tiendas colaboradoras. En este caso, Lilian Basic obsequia al ganador o ganadora con una prenda de ropa gratuita.

Xavier Solanas



Eva Galán (Vinus - Bodega)

"Tengo unos cuantos clientes que tienen la tarjeta, pero al principio lo dicen como con vergüenza. Pero si no lo dicen, no puedo saberlo. Si la tienen, ¡que me lo digan! A veces los clientes se pasan de tímidos. Creo que no la utilizan todo lo que la podrían utilizar".

Vinus descuenta el 5% en todas las compras y además participa también en el Premio a la Fidelidad, por el que regalará a un subscriptor o subscriptora no ganador del Juego de la Arroba un curso de cata de vinos valorado en 80 euros.

Xavier Solanas



Silveri Vilà (Different Disc - Discos)

"Cuesta que se implante el uso del carnet, pero ya hay gente que lo dice. Aparte mantenemos nuestro descuento habitual: cada diez discos, regalamos uno. Y lo mantenemos sólo para subscriptores del Vallès. Antes lo hacíamos con todos los clientes fieles, pero hace unos años que el mercado de discos está mal. Así que sólo los que lle-

van el carnet del Vallès tienen nuestra tarjeta. Aunque a veces no lo lleven encima, pero ya los conocemos".

Different Disc ofrece sólo a subscriptores su tarjeta VIP, por la que regalan un disco a elegir por cada compra acumulada de 10 discos.

Xavier Solanas



Mònica de Vega (Parc Estudi - Centro de estética)

"Aún cuesta, aún estamos en proceso de difusión, pero sí que ya hay gente que entra porque ve el punto rojo de la puerta. Para Navidad también colaboraremos con el Premio a la Fidelidad: daremos un tratamiento gratuito a elegir: una chocolatería, un antiestrés, un envoltorio de pétalos de rosa... en definitiva, mimar al subscriptor. De eso se trata, ¿no?".

Parc Estudi ofrece un servicio de manicura exprés por cualquier tratamiento realizado (lunes, martes o miércoles).

Xavier Solanas



Maribel Moya (Extrem - Peluquería)

"Mucha gente no conoce el Club del Subscriptor. Muchos que compran la revista cada semana no saben que si se suscribieran, aparte de tener cada viernes la revista en casa, tendrían todas estas ventajas. Gracias a un premio que regalamos por el Juego de la Arroba, hemos ganado una cliente: vino por el regalo, y ya ha vuelto cuatro veces. En la 'pelu' todo el mundo pide el Vallès, es una revista muy leída. Por eso está bien que se sepa que suscribiéndose tienes este carnet".

Pueden consultar todas las promociones exclusivas de los 80 establecimientos adheridos al club en www.revistadelvalles.com



Can Puig
agroturisme

www.canpuig.com

A tots els nostres clients i amics els fem saber que Can Puig obre les portes com a casa de turisme rural a partir d'aquest mes de Desembre 2008.

Oferim dormir i esmorzar, mitja pensió i pensió completa.

Gràcies per la confiança!

Per informació i reserves al telèfon: **93 843 42 33**