



Newsletter N.º3 | novembro 2020

Comércio Digital - A importância da presença online



Os estabelecimentos abertos ao público dos setores do comércio e dos serviços são dinâmicos e muito relevantes para a economia portuguesa. Na crise pandémica que atravessamos, estes operadores económicos foram dos mais afetados, ora pelas restrições à circulação de pessoas, ora pela retração do consumo.

A pandemia evidenciou a oportunidade de os setores modernizarem os seus modelos de negócio, provando que as atividades mais resilientes são, em certa medida, aquelas que se encontram num estágio mais avançado da curva de aprendizagem digital. Acelerar a transição digital não é importante apenas para a manutenção da atividade em situações excecionais, como aquela em que nos encontramos, mas também para responder aos novos padrões de consumo, essencialmente digitais, que emergiram durante os últimos anos.

Esta é, por isso, uma das principais prioridades para o Governo, em particular no universo das micro e pequenas empresas dos setores do comércio e dos serviços. Por essa razão, temos dedicado especial atenção ao programa «Comércio Digital», uma iniciativa da Associação da Economia Digital (ACEPI), em cooperação com a Confederação do

No âmbito do relançamento da economia, o Governo está também a preparar a iniciativa «Comércio.pt», um programa que fomentará a presença digital das PME's, apoiando-as no seu esforço de transição digital, designadamente ao nível do comércio eletrónico. Com efeito, estamos a procurar escalar as oportunidades da digitalização, atuando, simultaneamente, ao nível da digitalização básica das empresas e ao nível da promoção do e-commerce.

Esta crise tem uma natureza singular e excepcional, instigada, em grande medida, pelas características do vírus que a causou. O Governo está determinado em acelerar a competitividade dos estabelecimentos de comércio e serviços, sem baixar os braços. A certeza que temos é a de que, apesar das dificuldades do momento presente, estaremos à altura de responder aos grandes desafios com os quais nos confrontamos.

João Torres

Secretário de Estado do Comércio, Serviços e Defesa do Consumidor

NOTÍCIAS

ALEN+QUER INOVAR PROMOVE CONFERÊNCIA AGILIZA: "SOLUÇÕES INOVADORAS PARA VITIVINICULTURA E ENOTURISMO"

No dia 30 de outubro teve lugar nas instalações da Associação de Viticultores de Alenquer (AVA), na Merceana, a Conferência AGILIZA com o tema "Soluções Inovadoras para a Vitivinicultura e Enoturismo".

A AGILIZA é um evento mensal, realizado na última 6.ª feira de cada mês, que é dinamizado pela incubadora do Centro de Empreendedorismo e Inovação de Alenquer, Alen+Quer Inovar. Com o objetivo é promover o networking entre as startups incubadas e o tecido empresarial local e nacional, conta sempre com a participação de uma empresa nacional convidada.

O programa desta conferência foi composto por apresentações das startups, a Querer Além apresentou um mini-workshop sobre "Consultoria em Estratégia, Marketing e Comunicação" para Enoturismo e a STARTSYS, VR2WORK e Virtuosa Cosméticos também marcaram presença.

A conferência contou ainda com a presença da empresa Agrodrono, especialista em Agricultura de precisão.

Estiveram presentes explorações vinícolas de renome tanto do concelho de Alenquer

Joana Borrões, da Associação de Viticultores de Alenquer, descreve a experiência:

«A Associação de Viticultores de Alenquer teve o prazer de acolher, nas suas instalações, o evento organizado pela incubadora Alenquer Inovar Agiliza, no dia 30 de Novembro com o tema "Soluções Inovadoras para a Vitivinicultura e Enoturismo".

Este evento, que também decorreu em simultâneo na plataforma Zoom, deu oportunidade para que empresas com projetos em incubação na Alen+Quer Inovar, como a Querer Além, Startsys, VR2Work e a Virtuosa pudessem apresentar, junto de empresários e representantes do setor vitivinícola, os serviços que disponibilizam apresentando soluções nas áreas do marketing e comunicação, automação Industrial, realidade virtual e cosmética com especial foco no setor em causa.

Achamos que eventos como este, que permitem a criação de um ambiente de partilha de ideias, de identificação de oportunidades e a criação de soluções diferenciadas para o setor, são uma mais valia para o desenvolvimento regional. Assim, e por vermos nestas iniciativas uma forma de dinamizar a indústria, mantemos a porta da nossa associação aberta para próximas iniciativas.»

Seguindo as recomendações da Direção-Geral da Saúde, o evento realizou-se em formato híbrido, com participações online (via plataforma Zoom) e presencialmente, nas instalações da AVA.



CANDIDATURAS AO STARTUP VOUCHER TERMINAM A 26 DE NOVEMBRO

O StartUP Voucher é uma das medidas da StartUP Portugal - Estratégia Nacional para o Empreendedorismo, que dinamiza o desenvolvimento de projetos empresariais que se encontrem em fase de ideia, promovidos por jovens com idade entre os 18 e os 35 anos, através de diversos instrumentos de apoio disponibilizados ao longo de um período de até 12 meses de preparação do projeto empresarial.

Esta medida destina-se a projetos que beneficiem as regiões NUT II - Norte, Centro e Alentejo ou NUT II - Lisboa, admitindo-se a realização de ações fora das mesmas desde que beneficiem a economia daquelas regiões.

O período para apresentação de candidaturas ao StartUP Voucher 2019 começou a 26 de julho de 2019 e estende-se até 26 de novembro de 2020, até às 18:00 (hora local de Portugal Continental).

A submissão de candidaturas ao StartUP Voucher é efetuada exclusivamente através da plataforma digital disponível para o efeito no [site do IAPMEI](#).



Bitclever

COMÉRCIO DIGITAL – A IMPORTÂNCIA DO ONLINE



No momento em que nos encontramos, onde o mundo se relaciona e trabalha via internet, segundo os dados do INE mais de um milhão de pessoas encontra-se em teletrabalho. A facilidade de atingir uma quantidade maior e diversificada de consumidores é estando presente no dia a dia dos mesmos, ou seja, fortificar e desenvolver a presença dos negócios no âmbito digital.

Ao contrário que muitos empreendedores imaginam, marcar presença digital, através dos diversos meios disponíveis (WebSite, Redes Sociais, etc.) não é um custo elevado comparado com o benefício.

Exemplificando, se uma loja de roupa tem a porta aberta 6 dias por semana, com custo fixo médio de 1500€, por sua vez recebe 5 clientes por dia em que 1/5 realiza uma compra no valor 25€, ao final do mês ((6dias*25€)*4sem.) = 600€ Vendas Brutas Mensais, o que em presença digital e só verificando a população que está em teletrabalho se 0,001/1000000 de trabalhadores em teletrabalho entrar na nossa loja online por dia e 1% realizar uma compra de 10€ ((7dias*(10clien.*10€))*4sem.) = 2800€ Vendas Brutas Mensais.

Não há dúvida que nos dias de hoje a presença digital e o comercio online é fundamental para o crescimento financeiro e Marca das empresas.

Daniel Lopes

CEO and Co-founder da Bitclever

BITCLEVER



LIGAÇÕES ÚTEIS

ALEN + QUER
INOVAR

ALEN+QUER
PORTAL DE NEGÓCIOS

PARCEIROS

audax _iscte
Inovação e
Empreendedorismo

rni
REDE NACIONAL
DE INCUBADORAS
E ACELERADORAS


inovcluster



CÂMARA MUNICIPAL
Alenquer



[Subscribe](#)

[Past Issues](#)

[Translate](#) ▼

[RSS](#) 

This email was sent to <<Email Address>>

[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)
Câmara Municipal de Alenquer · Praça Luís de Camões · Alenquer 2580-328 · Portugal

