



> 1º curso prático de [pertinência]

[Comércio *online*]*

*[como criar uma loja@ na internet]

> Sabia que actualmente há 2,9 milhões de portugueses que compram através de lojas *online* (29% da população) e que, em 2017, este número irá aumentar para os 3,5 milhões (35% da população)? E que o comércio electrónico referente às compras realizadas por consumidores em Portugal vale já 2,9 mil milhões de euros e que, dentro de dois anos, poderá representar 2,5% do PIB nacional, com cerca de 4 mil milhões de euros?

> Bastante elucidativos, estes números traduzem uma **realidade cada vez mais presente no dia-a-dia dos portugueses**, que recorrem à internet para fazer as suas compras de produtos e serviços. O cabaz é amplo, e pode ir dos bens alimentares a viagens, passando por artigos de roupa, informática, livros, bilhetes para eventos, electrodomésticos, etc.

> Para as empresas existentes ou em vias de constituição, e sobretudo para as localizadas no interior do país, como é o caso de Moura, o comércio electrónico pode representar mais e melhores oportunidades de **alcançar novos mercados**, num ambiente mais ou menos globalizado, de acordo com as possibilidades, necessidades e expectativas dos empreendedores, e com **custos operacionais menores** aos exigidos no comércio desenvolvido em espaços físicos.

> Já na perspectiva dos consumidores que optam por este tipo de comércio, as **vantagens são diversas** e andam sobretudo associadas às condições de compra e financiamento, prazo e confiabilidade na entrega e comodidade de poder comprar onde quer que se esteja e no horário que for mais conveniente.

> O comércio electrónico, em alternativa ou complementar ao comércio físico, cumpre assim com este duplo objectivo: de optimização das vendas e de satisfação do consumidor.

> Se quer melhorar a sua produtividade e competitividade numa economia que é cada vez mais digital, pense seriamente em incorporar o comércio electrónico no desenvolvimento do seu negócio. À sua empresa abrem-se, assim, novas perspectivas de actuação no mercado global. **Agarre esta oportunidade e encare-a como um desafio.**

