



BARÓMETRO TRIMESTRAL DO COMÉRCIO ELECTRÓNICO EM PORTUGAL

3º TRIMESTRE 2006 | SÍNTESE DE RESULTADOS

Síntese

de Resultados

1. Sobre a ACEP

A ACEP - Associação de Comércio Electrónico em Portugal é uma organização independente sem fins lucrativos, de pessoas individuais e colectivas, visando o estudo e a implementação das diversas formas de Comércio Electrónico, constituindo um fórum independente e aberto para o debate, potenciação, promoção, generalização e dignificação do Comércio Electrónico em Portugal.

A ACEP congrega hoje algumas das mais relevantes entidades ligadas ao comércio electrónico em Portugal, incluindo lojas on-line, bancos e outras empresas financeiras, emarketplaces, Internet service providers, imprensa on-line, operadores de telecomunicações, empresas de venda à distância e muitas outras empresas de outros sectores de actividade;

Mais informações em www.comercioelectronico.pt

2. Sobre a Netsonda

A Netsonda, em actividade desde Julho de 2000, é líder e pioneira em Portugal na recolha e análise de informação através de plataformas tecnológicas desenvolvidas à medida das necessidades dos projectos, oferecendo rapidez, segurança e rentabilidade.

Os estudos da Netsonda são ferramentas de trabalho precisas, dotando os seus clientes da informação necessária aos processos de decisão, de investimento e de aperfeiçoamento de produtos e serviços. A equipa de *research* da Netsonda é constituída por profissionais com a formação adequada aos objectivos da empresa, designadamente na área das ciências sociais, da estatística e das novas tecnologias da informação.

A Netsonda pertence à ESOMAR – World Association of Research Professionals, através da sua Direcção de Estudos, subscrevendo e realizando as suas propostas e estudos de acordo com o código ICC/ESOMAR. A base de dados de utilizadores registados encontra-se registada na Comissão Nacional para Protecção de Dados.

Mais informações em www.netsonda.pt

Síntese

de Resultados

3. Introdução

A ACEP definiu como uma das suas principais prioridades estratégicas a produção e disponibilização de informação sobre o mercado do comércio electrónico em Portugal, seja na perspectiva da oferta como da procura.

O Barómetro Trimestral do Comércio Electrónico em Portugal constitui um dos instrumentos que a ACEP coloca à disposição de todas as entidades - Estado, empresas, profissionais, docentes, estudantes, formadores, consultores, investigadores - envolvidas na cadeia de valor do comércio, com o objectivo de conhecer a evolução do negócio e as principais tendências do comércio electrónico em Portugal, na perspectiva da oferta. A amostra escolhida algumas das mais representativas empresas do sector (do ponto de vista do volume de negócios), contempla os mais variados modelos de negócio (B2B, B2C, Homebanking, C2C) e reflecte uma grande variedade de sectores económicos (banca, comércio, turismo, construção, imprensa, desporto, entre muitos outros).

4. Ficha técnica

4.1. Objectivo

O estudo cuja síntese de resultados se apresenta neste documento foi realizado pela Netsonda e pela ACEP, e tem por objectivo fundamental avaliar a evolução e desenvolvimento do Comércio Electrónico em Portugal na perspectiva da oferta, assim como a confiança e expectativas dos seus protagonistas. O alvo definido para o estudo realizado foram algumas das mais representativas empresas associadas da ACEP (Associação do Comércio Electrónico em Portugal). Importa destacar a enorme variedade de sectores representados pelas empresas participantes neste barómetro assim como o facto das mesmas representarem, juntas, uma considerável fatia da totalidade do volume de negócios do comércio electrónico em Portugal.

4.2. Técnica de recolha de informação

A técnica de recolha de informação utilizada foi o inquérito *online* aos associados da ACEP. O contacto com os associados foi realizado através de mensagem de *e-mail*, fornecendo um convite à participação no estudo de âmbito geral, estando o questionário alojado na plataforma tecnológica da Netsonda.

4.3. Recolha de informação

A recolha de informação decorreu entre 28 de Novembro e 22 de Dezembro de 2006, tendo sido recolhidas 32 respostas válidas.

5. Principais Conclusões

- Mais de 90% dos membros da ACEP inquiridos indicam a existência de um aumento do volume de vendas a partir da Internet, no último trimestre, em comparação com o período homólogo. Para 15% dos inquiridos, este crescimento é igual ou superior a 50%;
- Verifica-se um aumento do número de Clientes que fez compras através dos sítios na Internet dos associados da ACEP: 75% dos inquiridos registam um aumento de Clientes entre 1% e 50%, e 19% dos inquiridos indicam um aumento superior a 50%;
- Cerca de 60% dos membros da ACEP manteve o investimento realizado no seu sítio e 37,5% aumentou-o, face ao período homólogo;
- As principais categorias de produtos e serviços transaccionadas nos diferentes sítios dos inquiridos foram produtos de electrónica (incluindo telemóveis), produtos de informática, jogos/consolas e ainda vídeos e DVDs;
- Os inquiridos mantêm, nesta vaga, uma expectativa positiva para a evolução, no curto prazo, do comércio electrónico e, mesmo, do seu sítio: mais de metade (53,6%) concorda com a afirmação segundo a qual “O meu site vai acelerar o ritmo do crescimento das vendas” e 60,7% (valor semelhante ao da vaga anterior) concorda com a ideia de que “O comércio electrónico em geral vai aumentar o ritmo de crescimento”, o que representa um crescimento de 18pp face à última vaga.

Lisboa, 29 de Dezembro de 2006

Direcção de Estudos da Netsonda

SITES INQUIRIDOS

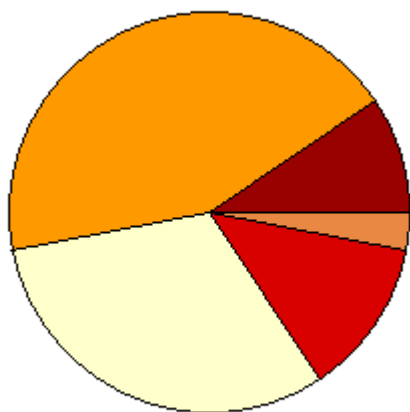
BARÓMETRO DO COMÉRCIO ELECTRÓNICO EM PORTUGAL

3º Trimestre de 2006

- Assinejá.pt - Subscrição Online e venda de produtos da editora Edimpresa
- Banco BPI - Homebanking
- Bizdirect - Portal de Negócios para empresas
- Caixa Geral de Depósitos - Homebanking
- CHIP7 - Loja de Produtos de Informática e Electrónica
- Clubebpi.pt - Loja do Clube BPI
- Continente.pt - Supermercado Online
- CTT Correios - Loja de Produtos dos Correios
- Econstroi.com - Portal de Negócios para Empresas
- El Corte Inglés - Supermercado Online
- Ergometrica - Loja de produtos para cidadãos com necessidades especiais
- Flytap – Bilheteira de viagens aéreas
- FNAC - Loja de produtos culturais, entretenimento, electrónica, informática
- Galileu.com
- La Redoute - Loja de Moda (Mulher, Homem, Crianças e Casa)
- LardoceLar - Portal Imobiliário
- Miau.pt - Site de Leilões
- Mr. Jack Guitars
- No Baú
- Oficina da Terra – Loja de artigos de artesanato
- Pavilhão Atlântico - Bilheteira de espectáculos
- Pmelink.pt - Portal de Negócios para empresas
- PTCommerce.net
- Jornal Público - Subscrição Online e vendas de produtos do Público
- FCPorto - Loja Oficial do Futebol Clube do Porto - Bilheteira e Merchandising
- SportingCP - Loja Oficial do Sporting Clube de Portugal - Bilheteira e Merchandising
- SLBenfica - Loja Oficial do Sport Lisboa e Benfica - Bilheteira e Merchandising
- Staples.pt - Loja de Materiais de Escritório
- TMN – Loja de produtos e serviços telecomunicações móveis
- TV Cabo - Subscrição de serviços de acesso à internet e Televisão
- Uzo.pt - Subscrição de Serviços de Telefonia Móvel
- Vobis.pt - Loja de Informática e Electrónica
- Vortextel – Loja de produtos e serviços de informática e telecomunicações
- Worten.pt - Loja de Electrodomésticos, Informática, Electrónica e Entretenimento

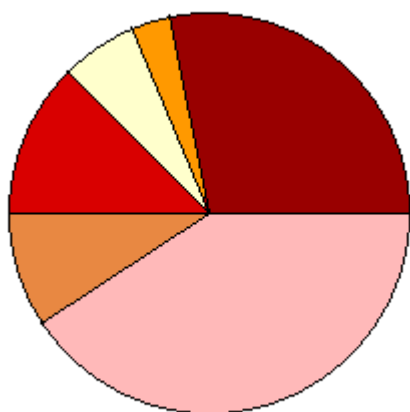
RESULTADOS GLOBAIS DAS QUESTÕES ABORDADAS NESTA SÍNTESE:

Neste Trimestre, e em comparação com o período hómologo, o volume de vendas do seu site (no caso da Banca, o indicador é o nº de transacções nos serviços de homebanking)...



	Casos	Percent.
■ Diminuiu	3	9.4%
■ Aumentou entre 1% e 25%	14	43.8%
■ Aumentou entre 25% e 50%	10	31.3%
■ Aumentou entre 50% e 100%	4	12.5%
■ Aumentou acima de 100%	1	3.1%
Total	32	100%

Indique volume de vendas no período em análise.

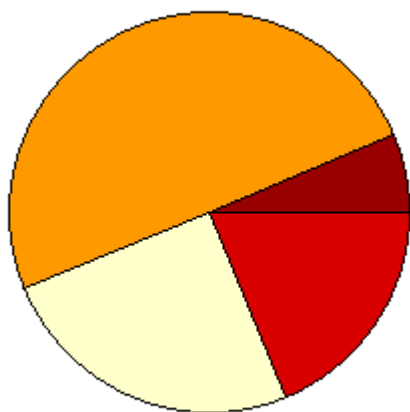


	Casos	Percent.
■ Menos de €50.000	9	28.1%
■ Entre €50.000 e €100.000	1	3.1%
■ Entre €100.000 e €150.000	2	6.3%
■ Entre €150.000 e €200.000	4	12.5%
■ Entre €200.000 e €250.000	3	9.4%
■ Mais de €250.000	13	40.6%
Total	32	100%

Síntese

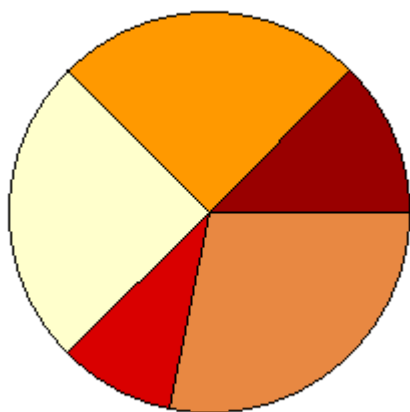
de Resultados

Neste Trimestre, e em comparação com o período hómologo, o nº de clientes que fez compras no seu site (no caso da Banca, o indicador é o nº de utilizadores dos serviços de homebanking)...



	Casos	Percent.
■ Diminuiu	2	6.3%
■ Aumentou entre 1% e 25%	16	50.0%
■ Aumentou entre 25% e 50%	8	25.0%
■ Aumentou entre 50% e 100%	6	18.8%
■ Aumentou acima de 100%	0	0.0%
Total	32	100%

Indique o número de clientes referentes ao período em análise.

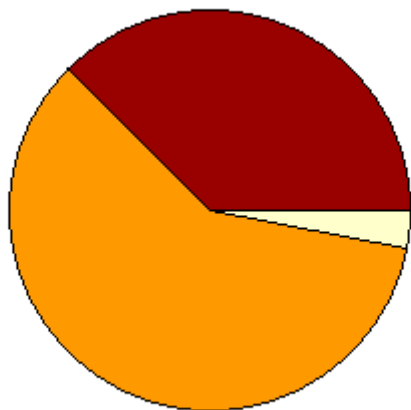


	Casos	Percent.
■ Até 100 clientes	4	12.5%
■ De 100 a 1.000	8	25.0%
■ De 1.000 a 5.000	8	25.0%
■ De 5.000 a 10.000	3	9.4%
■ Mais de 10.000	9	28.1%
Total	32	100%

Síntese

de Resultados

Neste Trimestre, e em comparação com o período hómologo, o investimento que realizou no seu site (upgrades, promoção, etc.)...



	Casos	Percent.
 Aumentou	12	37.5%
 Manteve-se	19	59.4%
 Diminuiu	1	3.1%
Total	32	100%

Síntese

de Resultados

Indique todas as categorias de Produtos/Serviços que vendeu no seu site neste Trimestre.

	Casos	Percent.	
Alimentação/Bebidas/Tabacaria/Charutos	5	15.6%	
Animais/Jardim/Bricolagem	2	6.3%	
Bébes e Brinquedos	4	12.5%	
Bilhetes de Música, Desporto e Outros	3	9.4%	
Casa/Arte/Decoração	5	15.6%	
CD/Música	5	15.6%	
Cosmética/Perfumes	1	3.1%	
Crédito Online/Produtos e Serviços Financeiros	3	9.4%	
Desporto e Lazer	3	9.4%	
DVD/Vídeos	6	18.8%	
Electrónica/Telemóveis	12	37.5%	
Escritório/Economato	5	15.6%	
Esoterismo/Astros	0	0.0%	
Flores/Presentes	2	6.3%	
Foto e Serviços	5	15.6%	
Informática	10	31.3%	
Jogos/Consolas	7	21.9%	
Livros/Revistas	5	15.6%	
Moda/Jóias/Lingerie	3	9.4%	
Relógios/Óptica	2	6.3%	
Saúde/Fitness	2	6.3%	
Viagens/Turismo	2	6.3%	
Outro. Qual?	8	25.0%	
Total	32	100%	

Nota: a soma é superior a 100% porque alguns dos inquiridos vendem mais do que uma categoria de produtos

Síntese

de Resultados

Indique a principal categoria de Produtos/Serviços que mais vendeu no seu site neste Trimestre (Assinale um máximo de 3 categorias numeradas por ordem de importância, i.e. 1 = Mais Importante).

	Média	1	3
Alimentação/Bebidas/Tabacaria/Charutos	1.00		
Animais/Jardim/Bricolagem	3.00		
Bébes e Brinquedos	2.50		
Bilhetes de Música, Desporto e Outros	1.00		
Casa/Arte/Decoração	1.67		
CD/Música	2.50		
Cosmética/Perfumes	3.00		
Crédito Online/Produtos e Serviços Financeiros	1.00		
Desporto e Lazer	2.00		
DVD/Vídeos	2.50		
Electrónica/Telemóveis	2.00		
Escritório/Economato	1.75		
Esoterismo/Astros	-		
Flores/Presentes	3.00		
Foto e Serviços	2.50		
Informática	1.45		
Jogos/Consolas	2.67		
Livros/Revistas	1.50		
Moda/Jóias/Lingerie	1.00		
Relógios/Óptica	3.00		
Saúde/Fitness	3.00		
Viagens/Turismo	1.00		
Outro	1.50		

Síntese

de Resultados

Indique as frases que acha que melhor descrevem as suas expectativas para o próximo Trimestre.
(Responda apenas se operar na área B2C)

	Casos	Percent.	
O meu site vai acelerar o ritmo do crescimento das vendas	15	53.6%	
O meu site vai manter o ritmo de crescimento de vendas	7	25.0%	
O meu site vai registar um aumento de vendas mais modesto do que o deste Trimestre	2	7.1%	
O meu site vai registar um decréscimo de vendas	1	3.6%	
O comércio electrónico em geral vai aumentar o ritmo de crescimento	17	60.7%	
O comércio electrónico vai manter o crescimento do ritmo de vendas	1	3.6%	
O comércio electrónico em geral vai reduzir o ritmo de crescimento	0	0.0%	
O comércio electrónico em geral vai registar um decréscimo de vendas	0	0.0%	
Total	28	100%	

Indique as frases que acha que melhor descrevem as suas expectativas para o próximo Trimestre.
(Responda apenas se operar na área B2B)

	Casos	Percent.	
O meu site vai acelerar o ritmo do crescimento das vendas	5	45.5%	
O meu site vai manter o ritmo de crescimento de vendas	5	45.5%	
O meu site vai registar um aumento de vendas mais modesto do que o deste Trimestre	0	0.0%	
O meu site vai registar um decréscimo de vendas	0	0.0%	
O comércio electrónico em geral vai aumentar o ritmo de crescimento	6	54.5%	
O comércio electrónico vai manter o crescimento do ritmo de vendas	1	9.1%	
O comércio electrónico em geral vai reduzir o ritmo de crescimento	0	0.0%	
O comércio electrónico em geral vai registar um decréscimo de vendas	0	0.0%	
Total	11	100%	

Síntese

de Resultados

Indique as frases que acha que melhor descrevem as suas expectativas para o próximo Trimestre.
(Responda apenas se operar na área do Homabanking)

	Casos	Percent.	
O meu site vai acelerar o ritmo do crescimento das vendas	4	57.1%	
O meu site vai manter o ritmo de crescimento de vendas	2	28.6%	
O meu site vai registar um aumento de vendas mais modesto do que o deste Trimestre	0	0.0%	
O meu site vai registar um decréscimo de vendas	0	0.0%	
O comércio electrónico em geral vai aumentar o ritmo de crescimento	2	28.6%	
O comércio electrónico vai manter o crescimento do ritmo de vendas	0	0.0%	
O comércio electrónico em geral vai reduzir o ritmo de crescimento	0	0.0%	
O comércio electrónico em geral vai registar um decréscimo de vendas	0	0.0%	
Total	7	100%	