

COMUNICADO DE IMPRENSA

Com o objectivo de promover e potencializar o Comércio Electrónico em Portugal

ACEP lança Comissão Especializada Business to Consumer

. Comissão B2C visa a promoção e divulgação do Comércio Electrónico em Portugal

. Comissão B2C pretende oferecer aos compradores confiança aliada à variedade, comodidade e poupança de tempo nas compras on-line

Lisboa, 20 de Novembro de 2001 – A ACEP – Associação de Comércio Electrónico em Portugal (www.portugalacep.org), no âmbito das suas orientações estratégicas e visando o estudo, a discussão, a análise e a promoção das diversas formas de comércio electrónico, acaba de anunciar o lançamento da Comissão Especializada Business to Consumer com o objectivo de promover acções que levem os consumidores a utilizarem o comércio electrónico como um meio preferencial para a transacção de bens e serviços físicos ou digitais.

Luís Valadares Tavares, Presidente Comissão Directiva da ACEP, referiu a propósito do lançamento desta Comissão Especializada, que: “o lançamento desta Comissão B2C surge no âmbito das orientações estratégicas definidas por esta direcção, que considera fundamental a criação de Comissões Especializadas sobre temas diversificados que garantam a potenciação, promoção, generalização e dignificação do Comércio Electrónico em Portugal”.

Por seu turno, Alexandre Nilo Fonseca, Presidente da Comissão Especializada Business to Consumer, referiu que: “estou convicto que, se os actuais utilizadores de Internet em Portugal experimentassem fazer compras online, iriam ficar satisfeitos e provavelmente voltariam a comprar online. Os compradores valorizam principalmente a confiança na entidade vendedora, mas a variedade, comodidade e a poupança de tempo proporcionados pelo comércio online, são também factores muito valorizados. Esta Comissão surge da consciência de que é necessário proporcionar aos consumidores a confiança necessária que conduza à experimentação, apresentando uma selecção das mais importantes empresas que se dedicam ao Comércio Electrónico em Portugal. No futuro a comissão pretende implementar um programa que identifique as melhores práticas a ser adoptadas pelas lojas on-line, garantindo assim uma excelente experiência de compra online”.

O mesmo responsável acrescenta ainda que: “a Comissão pretendeu contextualizar os elementos mais importantes e relevantes de uma boa experiência de compra on-line (via PC, TV ou Telemóvel) e criou uma

campanha de comunicação, que hoje se iniciará, e que pretende levar o consumidor a experimentar e a confiar no Comércio Electrónico”.

Integrada na dinâmica da ACEP, mas com missão e regulamento próprios, a Comissão Especializada B2C tem por objectivo promover e desenvolver o Comércio Electrónico em Portugal, na sua vertente Business to Consumer. As suas competências abrangem a contribuição para o desenvolvimento do Comércio Electrónico, através do recurso a estudos, seminários, acções de divulgação e outras actividades, bem como o apoio à melhoria da qualidade na oferta do Comércio Electrónico aos consumidores, promovendo novos e melhores serviços e informando o público das suas vantagens e potencialidades.

A Comissão pretende ainda assegurar o diálogo e as trocas de experiências entre os diversos prestadores de serviços de Comércio Electrónico e destes com os poderes públicos e com todas as entidades interessadas nesta actividade. Para alcançar estes objectivos, a Comissão pretende desenvolver um Código de Conduta para o Comércio Electrónico bem como um conjunto de Normas Técnicas.

A Comissão Especializada B2C surge no seguimento de estudos que demonstram perspectivas de crescimento das transacções online em Portugal. Os dados apurados revelam que, pela primeira vez desde 1999, a percentagem de compras efectuadas em Portugal ultrapassa as realizadas em lojas estrangeiras e que o número de compradores que afirma adquirir tudo em lojas portuguesas aumentou significativamente.

Sobre a ACEP

A ACEP - Associação de Comércio Electrónico em Portugal – foi criada em 1999 como instituição científica e técnica sem fins lucrativos e conta com mais de 300 associados.

A ACEP tem como missão promover e desenvolver o estudo, a discussão, a análise e a promoção das diversas formas de comércio electrónico, criando um fórum independente e aberto para o debate, potenciação, promoção, generalização e dignificação do Comércio Electrónico em Portugal.

Enquanto instituição oriunda da sociedade civil, a ACEP pode dar contributos na área da ciência e tecnologia às estratégias empresariais, políticas públicas e protecção dos consumidores.

Sobre a Comissão Especializada Business to Consumer

A Comissão Especializada para o Comércio Electrónico Business to Consumer surgiu no âmbito da Associação de Comércio Electrónico em Portugal (ACEP).

A Comissão tem por objecto promover e desenvolver o Comércio Electrónico em Portugal, na sua vertente Business to Consumer, visando contribuir para o desenvolvimento do Comércio Electrónico (C.E.) em Portugal, através do recurso a estudos, seminários, acções de divulgação e outras actividades, apoiar a melhoria da qualidade de oferta de C.E. aos consumidores, promovendo novos e melhores serviços e informando o público das vantagens e potencialidades do C.E.

Pretende ainda assegurar o diálogo e as trocas de experiências entre os diversos prestadores de serviços de C.E. e desenvolver um Código de Conduta para o C.E. bem como um conjunto de Normas Técnicas.

Mais informações sobre a ACEP e a Comissão Especializada podem ser encontradas no seu site: www.portugalacep.org

Para mais informações contactar por favor:

VALKIRIA'S / valkirias@mail.telepac.pt /Dra. Ana Velez.

Telef - 21 816 28 04. Fax – 21 816 28 13

Ou

através da ACEP por email: acep@portugalacep.org

Alguns testemunhos dos membros da Comissão B2C da ACEP

"A actuação do Grupo CGD destaca-se pela participação em iniciativas de comércio electrónico, com capacidade para alavancar o negócio nuclear do Grupo ou para reforçar a sua capacidade competitiva em segmentos de negócio considerados estratégicos. A operacionalização de negócios fora da actividade nuclear tem assentado na constituição de parcerias, sendo de destacar a aliança estratégica celebrada entre a CGD e os Grupos Portugal Telecom e Espírito Santo, da qual resultaram já os projectos Side Up, Tradecom e PMELink.pt. A actividade da CGD na área do negócio electrónico foi reconhecida pela revista "The Banker" que a distinguiu, em 2000, como "Banco do Ano."

Porta-Voz da Direcção de Marketing – Grupo Caixa Geral de Depósitos

"A diversidade online é uma aposta na oferta de comodidade". A marca comercializa mais de mais de dez mil produtos nas áreas de informática, electrónica e entretenimento. Disponibiliza múltiplos serviços de conveniência como: leilões, loja física, embrulho de presentes e atendimento personalizado."

Vanda Neves, Directora de Marketing da Giganetstore.com

"O globalshop.pt, centro comercial virtual, como resultado da suadinâmica e pioneirismo detem um notável portfólio de lojas com logística integrada, provedoria de cliente e diversas formas de pagamento, incluindo um cartão cliente globalshop.pt exclusivo. O negócio do globalshop.pt é estratégico para a empresa que mantém o esforço em ser uma referência em termos de "e-commerce" e "e-business"."

Miguel Laranjo, Director-Geral da GlobalShop

"Na TV Cabo interactiva acreditamos que televisão interactiva é entretenimento, comunicação e personalização. A informação e a conveniência complementam a experiência televisiva de um telespectador que quer acima de tudo ser entretido. Somos uma nova experiência de consumo, capaz de fazer chegar as marcas cada vez mais perto do consumidor, e um novo canal de distribuição que concilia, por excelência, a conveniência da compra ou operação bancária estruturadas, com a compra por impulso. Temos já parceiros pioneiros que partilham a nossa visão e muitos mais virão beneficiar da massificação desta nova plataforma."

Álvaro Peixoto, Administrador - TV Cabo interactiva

"Tendo sido, em Abril de 1999, o pioneiro do desenvolvimento do comércio electrónico em Portugal e possuindo hoje o maior centro comercial online com cerca de 130 lojas, o SAPO não podia deixar de promover e apoiar esta iniciativa. Comprar na Internet é sem dúvida a melhor opção deste Natal."

José Carlos Baldino, Administrador-Executivo do SAPO

“Mencionar comércio electrónico em Portugal é, já hoje, sinónimo de Shopping direct. Construída e vocacionada integralmente para esta área, a marca é já hoje uma referência no mercado, posição que julgamos merecida face aos já 3 anos de actividade ininterrupta, e aos muitos milhares de utilizadores por si servidos. Actualmente integrada no Grupo ONI, Shopping direct constitui a primeira e uma das mais interessantes experiências de e-commerce em Portugal, e a prova de que, com profissionalismo, ética e sentido de responsabilidade, é possível vingar neste difícil e competitivo mundo da satisfação das necessidades dos Clientes através da internet e dos meios de comércio à distância.”

António Costa Cardoso, Administrador - Shopping direct, Comércio Electrónico S.A.

“Conteúdos aqui e já! Informação, serviços e entretenimento no computador ou na televisão são uma exigência do mercado. A SIC Online sendo um projecto recente deu o passo que faltava. Passar do simples fornecimento para a interactividade com o utilizador. Realizações fascinantes que serão naturalmente suportadas pela próxima evolução do comércio electrónico através das quais o mercado decidirá quais as empresas que souberam apostar numa correcta relação B2C.”

Francisco Maria Balsemão, Administrador - Impresa SGPS