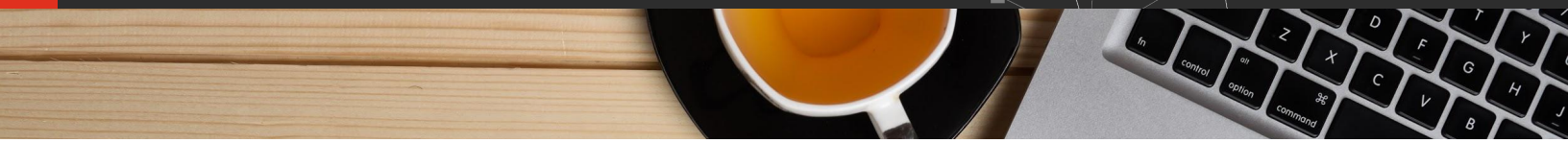
# Roadmap to *eCommerce* em 20 dias



## Desafios no contexto atual

- **Encerramento temporário** de lojas e estabelecimento físicos
- Venda de produtos com **horários limitados**
- **Consumidores evitam a deslocação** a espaços físicos
- **Transformação dos hábitos de consumo dos clientes**

### Vantagens das vendas no canal Digital

| Consumidor | | Negócio | |
|---|---|---|---|
| Conveniência | Acessibilidade | Oportunidade de Vendas | Escalabilidade |
| **Disponibilização de produtos e serviços** | | **Agilização e eficiência operacional** | |

## Aspetos importantes a considerar

para acelerar o desenvolvimento do canal digital e preparar os clientes para as vendas *online*.

### 01| Modelo de Negócio Digital

Definir a Estratégia Digital e o Posicionamento para o desenvolvimento do Modelo de Vendas *online*

### 02| Tecnologia

Através de um questionário, avaliar a melhor Plataforma para corresponder aos requisitos do Modelo de Negócio Digital para Vendas *Online*

SEO
CRM
Security
Scalability
Responsiveness
Customer Interaction
Customer Analytics
Product Management
Customer Service
Supply Chain Management

Best value for business

### 03| Alojamento

Registar o Domínio e preparar o alojamento da Plataforma bem como das integrações necessárias para permitir o máximo de eficiência

### 04| Integração

Adaptar a plataforma aos requisitos de negócio e criar as páginas de produto

### 05| *Roll out to market* em 20 dias

### Plataformas

Shopify | WOO commerce | Magento | Salesforce | BIG Commerce

© 2020 PricewaterhouseCoopers /AG – Assessoria de Gestão, Lda. Todos os direitos reservados. PwC refere-se à PwC Portugal, constituída por várias entidades legais, ou à rede PwC. Cada firma membro é uma entidade legal autónoma e independente. Para mais informações consulte www.pwc.com/structure.

# Ativação do canal de vendas Digital

## Exemplos

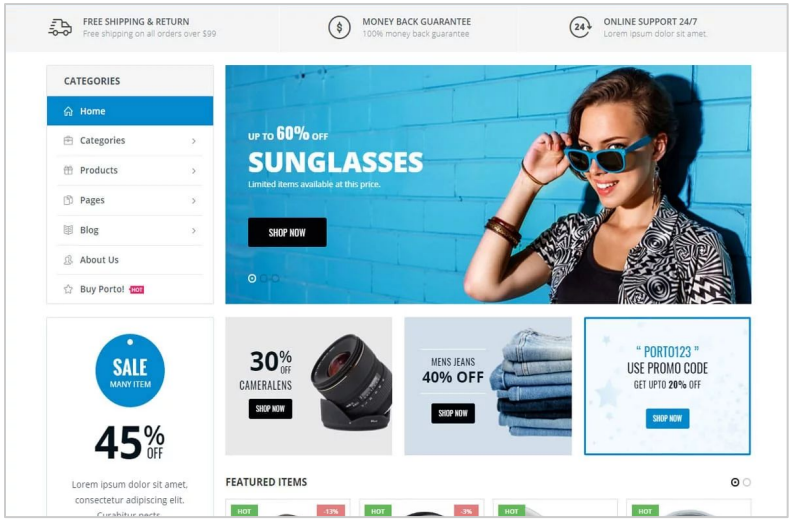
### 1 Home page

Permite demonstrar os uma vasta gama de produtos bem como os melhores negócios disponíveis.

### 2 *Backoffice* operacional

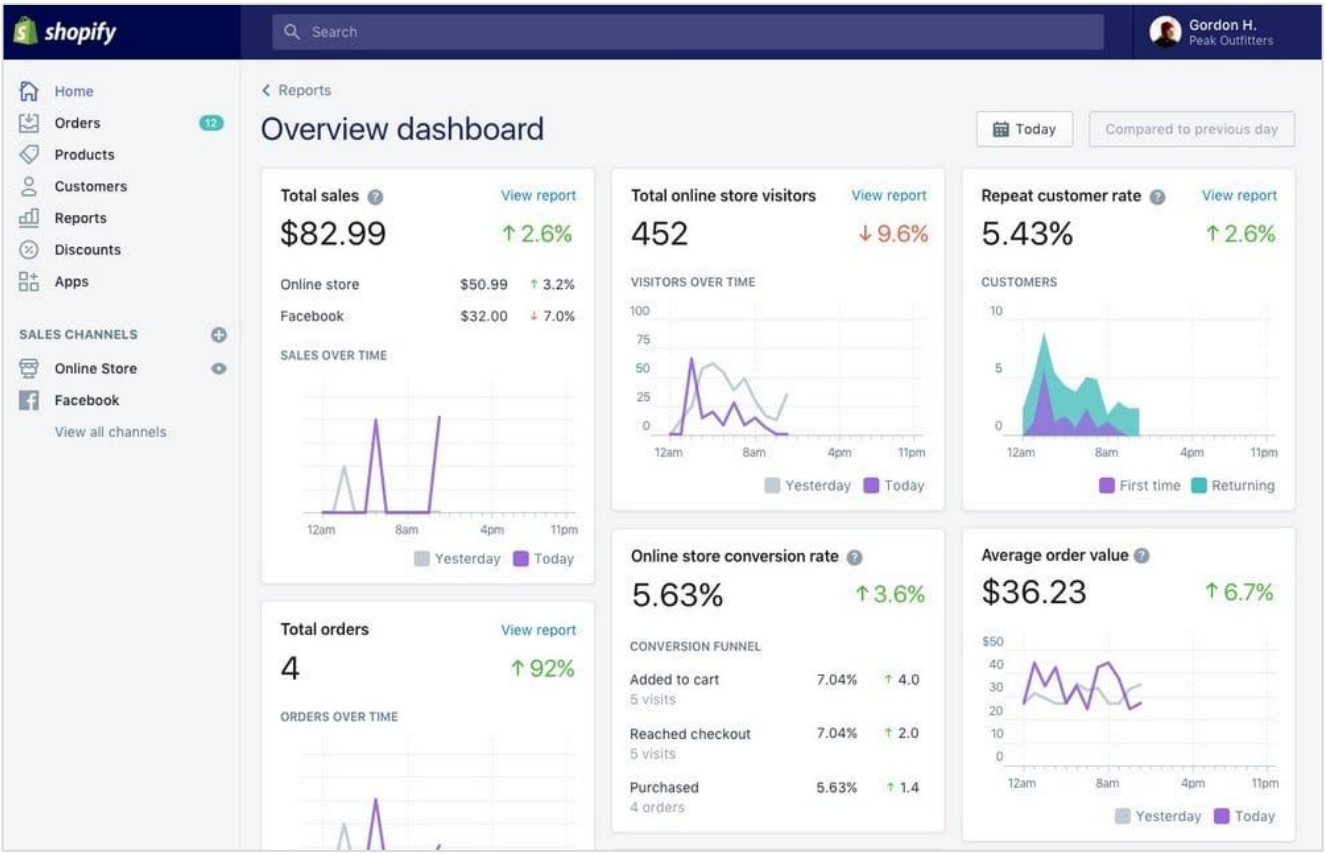
Permite monitorizar e acompanhar as métricas mais importantes do negócio e tomar decisões para agilizar e tornar a operação mais eficiente.

1




Nota: Imagem ilustrativa

2




Nota: Imagem ilustrativa

Source: shopify.com

**Gabriela Teixeira**
*Consulting Lead Partner*
gabriela.teixeira@pwc.com
+351 918 621 260

**Miguel Dias Fernandes**
*Consulting Partner*
miguel.dias.fernandes@pwc.com
+351 965 354 475

pt_covid19@pwc.com


#westayconnected


© 2020 PricewaterhouseCoopers /AG – Assessoria de Gestão, Lda. Todos os direitos reservados. PwC refere-se à PwC Portugal, constituída por várias entidades legais, ou à rede PwC. Cada firma membro é uma entidade legal autónoma e independente. Para mais informações consulte www.pwc.com/structure.