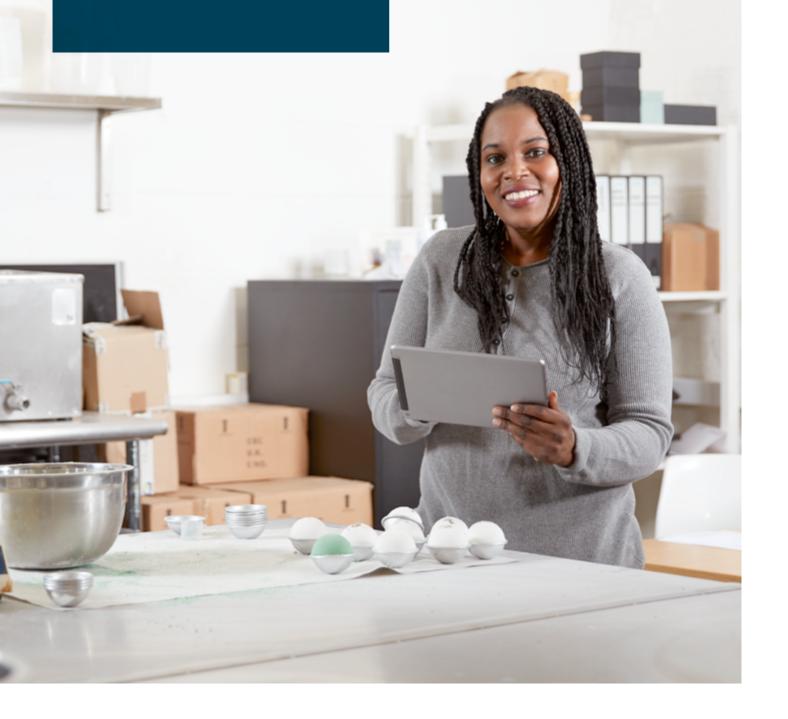


Perspetivas de crescimento através da digitalização

Sector do Comércio a Retalho

Fevereiro 2021



Âmbito e Motivações

Motivações

Este estudo foi desenhado com o propósito de compreender os desafios que atravessa o sector do comércio a retalho, em Portugal, e conhecer de que forma a tecnologia e a transformação digital podem contribuir na recuperação e crescimento dos negócios nesta área de atividade.

Com base nas respostas obtidas, foi possível analisar as perspetivas do sector e identificar as suas principais necessidades, em relação ao papel da digitalização como dinamizador da atividade.

Este conhecimento nos irá permitir, em conjunto – Sage, Parceiros e Clientes – encontrar as melhores soluções e contribuir para acelerar a transformação digital, no segmento do comércio a retalho.

O nosso compromisso é, e continuará a ser, o de apoiar o crescimento das empresas portuguesas!

Âmbito

Metodologia:

Inquérito realizado pela Sage, em Portugal, através de meios eletrónicos

Duração:

Inquérito decorreu entre os dias 13 e 27 de Janeiro de 2021

Amostra:

Foram obtidas 287 respostas

Fiabilidade:

O estudo apresenta uma margem de erro de 5,7% para um intervalo de confiança de 95.

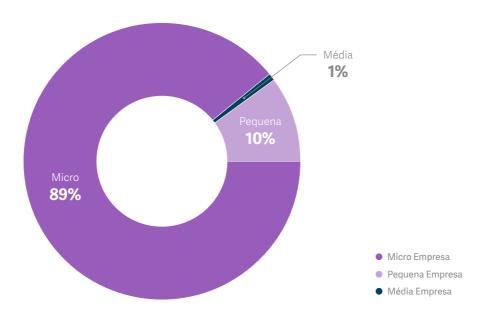


Caraterização da Amostra

Dimensão do Negócio

| Dimensão | N. resp |
|---|---------|
| Média empresa Até 250 trabalhadores ou Volume de negócios menor ou igual a 50 milhões € | 2 |
| Pequena empresa Até 50 trabalhadores ou Volume de negócios menor ou igual a 10 milhões € | 26 |
| Micro empresa Até 10 trabalhadores ou Volume de negócios menor ou igual a 2 milhões € | 231 |

Total respostas: 259





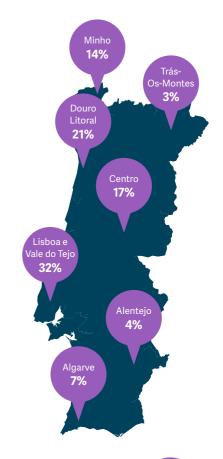
Região (local da sede)

Um **terço** das empresas participantes têm a sede do seu estabelecimento de comércio a retalho na região de **Lisboa e Vale do Tejo**

Seguem-se, em termos de representatividade, os territórios do **Douro Litoral e Centro**, com **21% e 17%** das respostas, respetivamente

| Região | N. resp. | % resp |
|-----------------------------|----------|--------|
| Açores | 2 | 1% |
| Alentejo | 11 | 4% |
| Algarve | 17 | 7% |
| Centro | 43 | 17% |
| Douro Litoral | 55 | 21% |
| Lisboa e Vale do Tejo | 82 | 32% |
| Medeira | 5 | 2% |
| Minho | 35 | 14% |
| Tras-os-Montes e Alto Douro | 9 | 3% |

Total respostas: 259









Impacto no Volume de Negócios

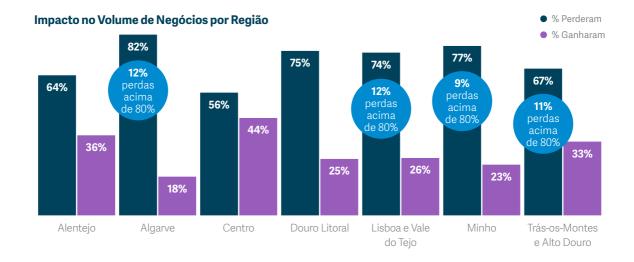


Em média, o comércio a retalho, está a ter perdas na ordem dos **23%**, em relação a 2019

71% dos comerciantes afirma que as suas receitas diminuíram 11% destes com perdas superiores a **80%** As regiões com maior n. de negócios com perdas são o **Algarve** e o **Minho**

Quase um **terço** do comércio a retalho incrementou as suas receitas

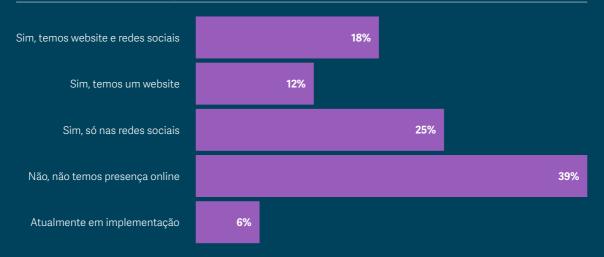
A região com maior volume de empresas em crescimento é a região **Centro**





Presença online

Presença online do negócio



39% das PME do sector do comércio a retalho não tem presença online do seu negócio.

Metade dos negócios com presença online, afirmam estarem visíveis na internet apenas através de presença nas redes sociais.

As regiões com maior comércio por digitalizar são o **Centro**, o **Minho** e **Trás-os-Montes**

53% aponta a falta de recursos – financeiros ou humanos – como a razão para não ter ainda presença digital

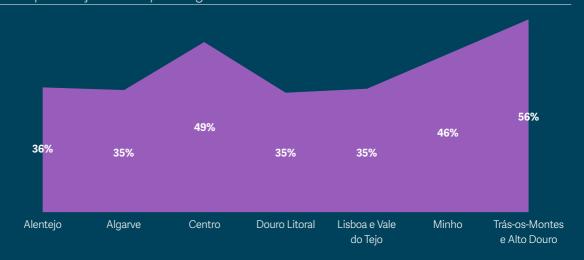
8% das PME inquiridas gostariam de estar online mas dizem desconhecer quem possa ajudá-las nesta área.



Presença Online (Cont.)



Sem presença online por Região



Sem presença online – motivos





Vendas online

Realiza vendas online?



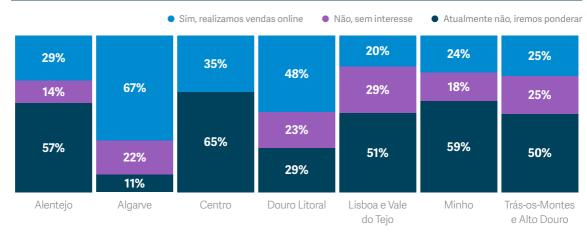
1em cada 3

PME de retalho, com presença online, realiza vendas online

44%

dos negócios no comércio a retalho ainda não tem venda online mas pondera essa opção

Vendas online por região



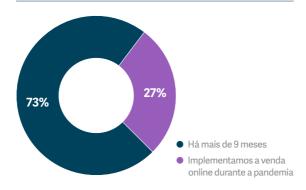
As regiões do Algarve e do Douro Litoral, são as que apresentam a maior proporção de negócios com vendas online

No Centro, Minho, Alentejo e Lisboa VT, se concentra o maior volume de empresas do sector que pondera vir a implementar este serviço



Volume de vendas online

Há quanto tempo que vende online?



3 de cada 4 negócios já realizavam vendas online, antes da pandemia

Para **10%** das PME do sector de comércio a retalho, o negócio online representa mais de metade do volume de vendas

Em média o volume de vendas online representa 19% do total de vendas no retalho

É na região do **Douro Litoral** onde as vendas online representam a **maior fatia** sobre o total de vendas (em 20% dos casos atingem metade das vendas), seguida da região de **Lisboa e Vale do Tejo** (10%)

Volume de vendas online sobre total de vendas

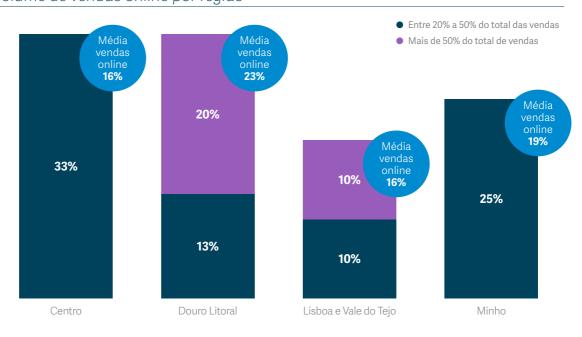




Volume de vendas online (Cont.)



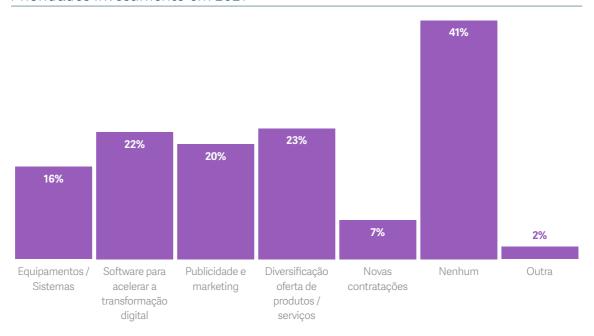
Volume de vendas online por região





Prioridades de investimento em 2021

Prioridades Investimento em 2021



41% dos negócios do sector **não pondera fazer qualquer investimento** durante este ano

Para **1 em cada 4** PME, na área do retalho, a **área prioritária** de investimento **se concentrará** em **soluções** que permitam acelerar a sua **transformação digital**

23% vê na **diversificação** da sua oferta de **produtos** ou **serviços** uma forma de rentabilizar o seu negócio

1 em cada 5 negócios apostará na Publicidade e no Marketing para aumentar receitas

Outra, indique qual

na área da poupança energética

Exportação

Mudança para um software mais acessível

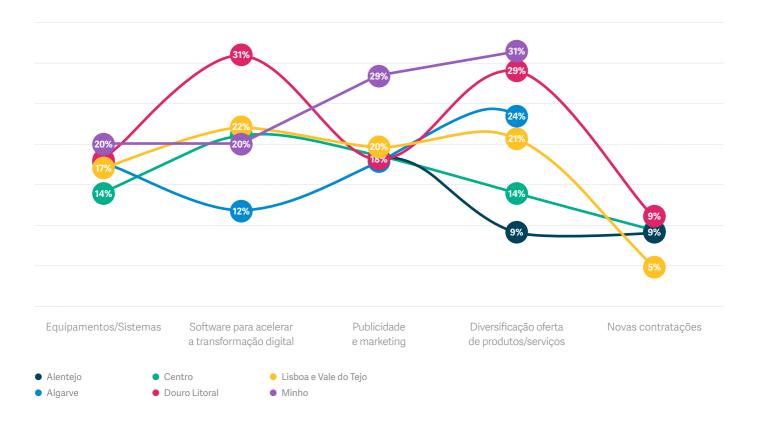
Aumentar pontos de venda

coronavirus,estamos espetantes com o que vai acontecer.i ser 2021

Implementar mais um sistema de venda na rua PDA



Prioridades de investimento 2021 por região



A região do **Douro Litoral** é aquela em que a transformação digital apresenta-se como investimento prioritário **1 em cada 5** empresas de retalho, nas regiões de Lisboa VT, Centro e Minho, tencionam investir em software durante o ano 2021 As prioridades de inversão nas regiões do **Algarve** e **Minho** apontam para a diversificação da sua oferta de produtos e serviços





Sage Portugal Art's Business Center Av. D. João II, 51, Piso 1 1990-085 Lisboa

221 202 442 · apoio.comercial@sage.pt

www.sage.com/pt-pt









©2020 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.