

De: VNCONF - Dados pessoais
Enviado: 5 de novembro de 2021 18:09
Para: Consulta Pública
Assunto: Resposta à Consulta ao mercado: Ecossistemas Digitais, Big Data e Algoritmos - PSICOSOMA

Estimados Srs.

Antes de mais queremos dar os parabéns pela iniciativa, acreditamos que essa proximidade com o tecido empresarial é indispensável, para mais e melhor práticas e estratégias.

Barreiras à entrada e expansão, e estratégias de exclusão no setor digital

1. Quais as principais dificuldades sentidas na criação de empresas e na expansão para novos mercados digitais em Portugal?

O custo da operacionalização do site e das lojas de e-commerce, bem como a sua manutenção, existindo assim por vezes a dificuldade do time to market.

2. Que produtos/serviços utiliza e para os quais considera que existe reduzida capacidade de substituição por outros produtos/serviços no mercado (incluindo a possibilidade de auto-fornecimento)?

Comercializamos livros físicos na loja online, bem como formações em diversos formatos: presencial, b-learning e e-learning.

3. No caso de se tratar de uma empresa:

a. De que forma a sua atividade depende dos produtos/serviços que identificou na questão 2?

A lógica digital para nós é indispensável, nos livros para conseguirmos chegar a um máximo de clientes espalhados geograficamente por vários territórios.

Para as compras de formações a loja de ecommerce é indispensável para facilitar e reduzir deslocações para inscrições.

Quando o formato é elearning na totalidade, toda a dimensão é fulcral, desde plataforma colaborativa (moodle e google classroom), bem como o site para as inscrições.

b. Que alternativas para os serviços referidos existem no mercado (incluindo a possibilidade de auto-fornecimento)?

Quais as suas principais vantagens e desvantagens face aos produtos/serviços que a sua empresa utiliza?

Os desafios na Formação pautam-se essencialmente pela ampla oferta nacional, muitas vezes grátis por parte de organismos do estado, escolas, etc...São ainda desafios os mercados internacionais, sendo elearning, o consumidor tem uma escolha imensa.

Nos livros, o reduzido mercado nacional para livros técnicos (nosso core) dificulta a dinâmica do mercado, a tradução de obras e o suporte em ebook seria uma excelente estratégia, mas cara demais para nós neste momento.

c. A aquisição destes produtos/serviços é precedida de negociação? Se sim, queira descrever o processo comercial dos termos e condições associados a esses produtos/serviços.

Não. o preço é fixo, PVP, sem negociação.

d. Considera que os termos e condições de utilização desses produtos/serviços limitam, de alguma forma, a concorrência no mercado?

No caso da formação nada a sinalizar. No caso dos livros, parece-nos pouco lógico a possibilidade do consumidor devolver um livro num prazo de 14 dias. Isso porque poderá já ter usufruído do mesmo, e solicita a devolução.

e. A aquisição destes produtos/serviços envolveu alguma limitação na contratação de produtos/serviços alternativos ou relacionados (e.g., cláusulas de exclusividade)?

Não.

f. Considera que a empresa que fornece esses produtos/serviços os utiliza para favorecer outros produtos/serviços dessa empresa? De que modo? Qual o impacto desse favorecimento na atividade da sua empresa?

É sempre uma lógica de cross-selling de mercado, aumentando touchpoint, aumentamos a visibilidade dos produtos/serviços, sendo sempre positivo.

4. Considera que a atividade empresarial no setor digital é perturbada por algum requisito legal ou regulatório desnecessário? Porque considera esse(s) requisito(s) desnecessário(s)?

Não temos conhecimento suficiente para opinar.

5. Considera que existem custos de mudança nos mercados digitais que lhe suscitam preocupações? Quais? Que intervenção poderia reduzir esses custos e facilitar a mobilidade dos consumidores? 6. Existem custos de entrada nos mercados no setor digital que lhe suscitam preocupações? Quais? Considera que esses custos de entrada têm um impacto negativo na concorrência? Que medida/intervenção considera que poderia minimizar esse impacto?

Aqui toda a dinâmica de inovação impõe investimento, desde das configurações, às manutenções, passando pela criação de aplicações complementares aos serviços e exclusivas das empresas, ou ainda ad-on/plugins como chatbot, entre outros. Sem esse acompanhamento a empresa fica automaticamente "fora" da concorrência ativa e moderna.

Algoritmos

É um campo no qual o nosso conhecimento é reduzido ou quase nulo, não nos é possível emitir opinião.

Desejo uma excelente semana, continuação de um bom trabalho.

Um abraço PsicoSomático, e votos de muita Felicidade.



AVISO DE CONFIDENCIALIDADE. Esta mensagem de correio electrónico e qualquer dos seus ficheiros anexos, caso existam, são confidenciais e destinados apenas à(s) pessoa(s) ou entidade(s) acima referida(s). Se não é o destinatário da mensagem, ou se ela lhe foi enviada por engano, agradecemos que não faça uso ou divulgação da mesma e, por favor, avise-nos de imediato através do endereço acima e apague este e-mail do seu sistema. Obrigado.

CONFIDENTIAL NOTICE. This mail message and any included file, if they exist, are confidential and only allocated to the person(s) or entity(s) above mentioned. If you are not the addressee or the message is send by mistake, we thank not to use or make public his content, and please notice us immediately, through the address above and eliminate this mail of your system. Thanks.