

# A **[flow]** EM SUA CASA

training academy

## FORMAÇÃO EM SUPPLY CHAIN

Logística

Compras

Operações

## E-COMMERCE & LOGÍSTICA

---

Workshops/Cursos Inter-Empresas estruturados e construídos à medida,  
realizados ONLINE em Live-TRAINING.

# > E-COMMERCE & LOGÍSTICA

## SINOPSE

Esta ação de Formação destina-se a dar a conhecer as noções fundamentais do comércio eletrónico, as suas referências históricas, a Omnicanalidade e o desafio da coexistência entre o canal on-line e as lojas físicas.

A evolução e a importância dos vários eventos do calendário comercial que hoje se confundem com a venda on-line e a dimensão do mercado em Portugal. Quais são os fatores diferenciadores do novo canal de distribuição e a importância da dimensão do sortido, o tipo da oferta e a proximidade do inventário junto dos clientes finais. As possíveis configurações logísticas, que em diferentes estágios envolvem centros de distribuição, plataformas e mesmo as lojas físicas como ponto integrante da cadeia de distribuição do e-commerce.

## OBJECTIVOS

- > Conhecer o aspeto histórico da venda on-line e o léxico e conceitos relacionados com o e-commerce;
- > Entender o papel das referências, Amazon e Alibaba neste canal de distribuição e a disputa estratégica entre lojas físicas e venda on-line representada pelo "duelo" Wal Mart versus Amazon;
- > Conhecer os desafios da Omnicanalidade e a coexistência entre as lojas tradicionais e o canal eletrónico;
- > Quais os desafios logísticos do e-commerce, possíveis configurações para a distribuição e desafios futuros;
- > Conhecimento da evolução deste canal em Portugal e no mundo e o cenário próximo com a crise pandémica;

## PROPOSTA DE TEMPO DE ACÇÃO

> 4 horas

## CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. As origens do E-Commerce
  - 1.1 Como surgiu o e-commerce ?
  - 1.2 Os tipos do e-commerce, métricas, a loja virtual e o marketplace
  - 1.3 A estratégia da Omnicanalidade
2. As referências: a Amazon, a Alibaba e a disputa estratégica Wal Mart vs Amazon
  - 2.1 Amazon: os primeiros desafios da venda de livros on-line e o cabaz universal
  - 2.2 Os desafios da Alibaba: a dimensão do mercado chinês e o projeto das lojas Freshippo
  - 2.3 Wal Mart vs Amazon: a disputa entre lojas físicas e mercado on-line
3. Os números do e-commerce em Portugal e no mundo
  - 3.1 Os eventos que se confundem com a venda on-line: Black Friday, Cyber Monday e outros
  - 3.2 A evolução em Portugal e no mundo
  - 3.3 O impacto da Pandemia Covid-19 e os desafios futuros
4. A logística do e-commerce: possíveis configurações e formatos
  - 4.1 Os desafios da distribuição da venda on-line face à entrega tradicional nas lojas físicas
  - 4.2 A importância da proximidade do inventário
  - 4.3 Os fatores diferenciadores do negócio: a dimensão do sortido, os diferentes tipos de oferta, os desafios do prazo de entrega, a política de devoluções e outros
  - 4.4 Possíveis configurações da cadeia logística
  - 4.5 O e-commerce fulfillment
5. O normativo legal em Portugal

## METODOLOGIA

- > Workshop teórico/prático
- > Análise de casos práticos

# flow

## training academy

### flow ...

Ao acreditar na atualização profissional como forma das pessoas e das empresas evoluírem mais rapidamente, a Flow Training Academy aposta em workshops sólidos, muito práticos e flexíveis.

Desenhados a pensar nas necessidades de formação dos profissionais de supply chain e nas solicitações das empresas, os nossos workshops visam dotar os profissionais de mais conhecimento, que lhes permita de forma competitiva e diferenciadora, vencer os novos desafios.

### ASSEGURAR que os nossos clientes possam:

- > Melhorar o desempenho das operações do próprio negócio pela via da inovação;
- > Garantir que os produtos e serviços prestados pelos parceiros da Cadeia de Abastecimento são sustentáveis;
- > Trabalhar colaborativamente com os seus parceiros para aumentar a eficiência e a competitividade.



### SAIBA MAIS EM:

[www.supplychainmagazine.pt/flow/](http://www.supplychainmagazine.pt/flow/)

[flow@supplychainmagazine.pt](mailto:flow@supplychainmagazine.pt)

Logística

Compras

Operações