

BRIEFING / MEDIAKIT 2020

ECOMMERCE NEWS PT

SETEMBRO, 2019

LANÇAMENTO EM PORTUGAL



O QUE OFERECEMOS?

- Ecommerce News PT é um meio de comunicação especializado em informação sobre comércio eletrónico, marketing online e economia digital.
- Oferecemos diferentes suportes: website, newsletter, marketing de conteúdo, webinars, podcast e eventos.

WEBSITE

É assim que a sua publicidade vai aparecer

- Os diferentes espaços têm visibilidade em toda a web.
- Nas páginas de publicação, existirá a rotação dos banners para que todos tenham boa visibilidade.
- Esta é a melhor maneira de divulgar a sua empresa e recolher leads para transformá-los em clientes.

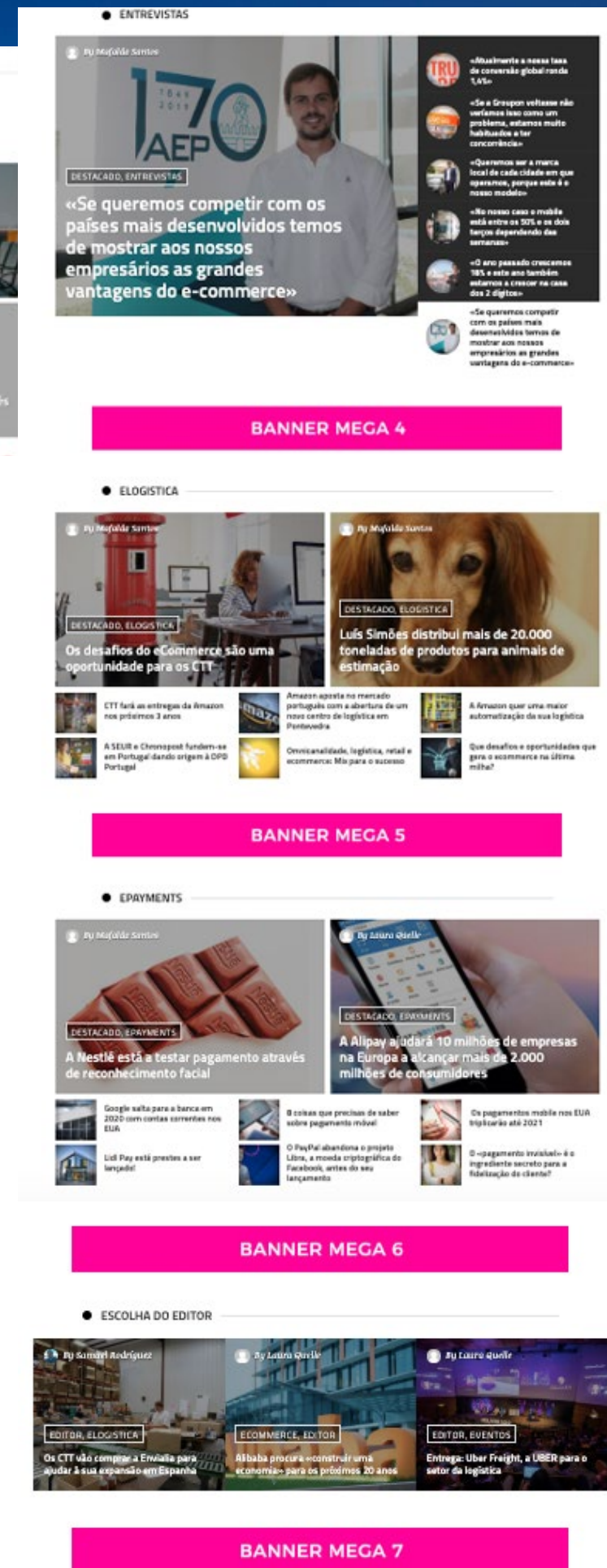
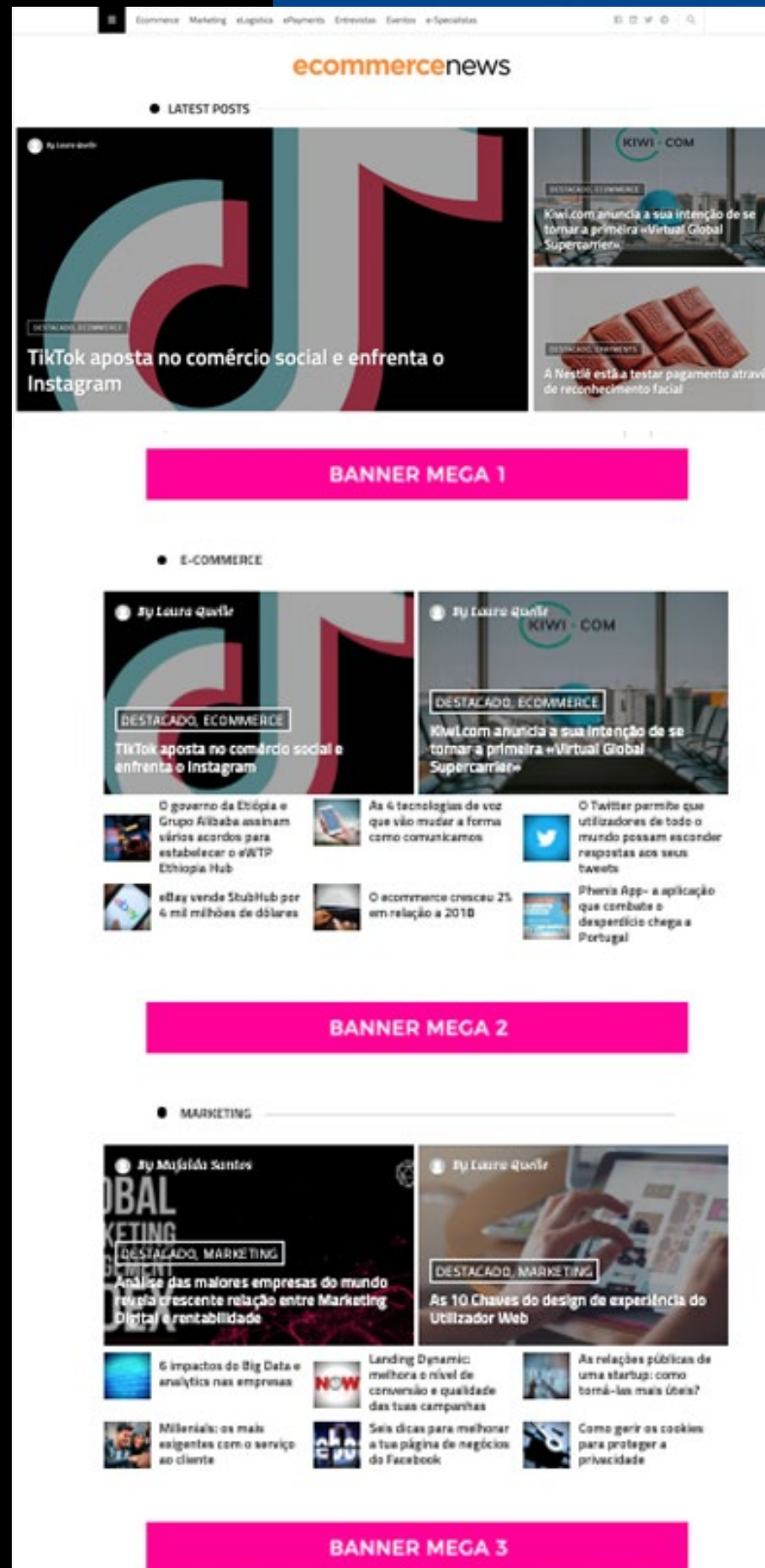


TABELA DE PREÇOS: WEBSITE

Posição	Size	Rotação website	Preço / Mês
MEGA 1	728 X 90	✓	600 €
MEGA 2	728 X 90	✓	550 €
MEGA 3	728 X 90	✓	500 €
MEGA 4	728 X 90	✓	450 €
MEGA 5	728 X 90	✓	400 €
MEGA 6	728 X 90	✓	350 €
MEGA 7	728 X 90	✓	300 €
SKY 1	300 X 600	✗	300 €
SKY 2	300 X 600	✗	250 €

NEWSLETTER

- Apresentamos-lhe a nossa newsletter. Um resumo com todas as novidades do sector
- A sua publicidade irá sob cada módulo de notícias
- Atualmente enviamos 1 newsletter semanal (sexta-feira)
- 2020: dois envios semanais (quarta-feira e sexta-feira)
- Base de dados: 120 subscritores (Nov'19)
- Base de dados junho 2020: 1.000 subscritores

Se preferires, [Ver versão web](#)

ecommerce news

"A sabedoria é a parte suprema da felicidade"

SÓFOCLES

 [Participa no nosso canal Telegram e sê o primeiro a descobrir as últimas novidades e eventos](#)



«Se a Groupon voltasse não veríamos isso como um problema, estamos muito habituados a ter concorrência»

O nome vem de um poema épico de Homero que relata uma viagem cheia de aventuras extraordinárias, e é assim que a Odisseias se posiciona, uma marca que te oferece experiências inesquecíveis. No mercado desde 2005 a marca foi comprada pela Smartbox há dois anos e têm atualmente mais de 1000 parceiros e mais de 5000 experiências e produtos... [\[Leer ☺\]](#)

45,9% dos entrevistados não vai comprar nada nesta Black Friday



A Black Friday é uma data que muitas pessoas têm marcada no calendário como o dia para encontrar as melhores ofertas. Desde que uma famosa cadeia de lojas de electrónica fez a primeira campanha em 2011, a grande maioria das empresas retalhistas aderiu a este movimento americano... [\[Leer ☺\]](#)



Natal: Dicas para melhorar a experiência do utilizador na sua Loja Online

O sucesso de vendas nas Lojas Online no Natal depende muito da capacidade das marcas se adaptarem às necessidades do seu cliente e de proporcionarem uma experiência de compra online personalizada... [\[Leer ☺\]](#)

Google salta para a banca em 2020 com contas correntes nos EUA



A Google aposta em entrar no mundo da banca e faz-lo oferecendo contas correntes como parte da sua estratégia para atrair mais consumidores. The Wall Street Journal é a fonte exclusiva da informação. A Google torna-se assim a última empresa de tecnologia a fazer um movimento num setor no qual também entraram outros gigantes do Silicon Valley. [\[Leer ☺\]](#)



A Nike vai parar de vender na Amazon para impulsionar o seu próprio ecommerce

A Nike lutou para tomar a decisão de entrar na Amazon, mas 2017 acabou por desistir e lançar um projeto piloto para vender parte dos seus produtos através da plataforma. O gigante pilotado por Jeff Bezos conseguiu a marca desportiva mais prestigiada do mundo e estava a ponderar um futuro no qual ambos, em teoria, ganhariam. Agora a Nike diz que vai parar de vender os seus produtos no gigante americano... [\[Leer ☺\]](#)

O WhatsApp começar a dar passos para o ecommerce!



O WhatsApp Business vai ter catálogos. A aplicação de conversação mais popular do mundo vai ter uma nova funcionalidade ligada ao ecommerce que irá permitir às lojas presentes no WhatsApp Business partilhar a lista de produtos e/ou serviços que vendem e ao mesmo tempo fazer com que pequenas empresas pareçam mais profissionais... [\[Leer ☺\]](#)

Siga-nos nas redes sociais /   

Copyright © 2019 Ecommerce-News. All rights reserved. Em cumprimento da Lei Orgânica 15/1999, de 15 de Dezembro, de Protecção de Dados de Carácter Pessoal, informamos que os dados fornecidos por si fazem parte de um ficheiro propriedade da DIGITAL TECH COMMUNICATIONS PORTUGAL, Lda., para serem tratados com a finalidade de lhe enviar informação que possa ser do seu interesse através da nossa newsletter e/ou por qualquer outro meio, incluindo eletrónico. Deseja deixar de receber esta newsletter? Ficaremos muito satisfeitos se não fosse esse o caso, mas pode anular a sua inscrição [aqui](#).

Enviado e entregue com:
webpower
marketing digital integrado

TABELA DE PREÇOS: NEWSLETTER

Posição	Size	Envio a toda a Base de Dados	Preço / Mês
Banner #1	600 x 100	<input checked="" type="checkbox"/>	400 €
Banner #2	600 x 100	<input checked="" type="checkbox"/>	350 €
Banner #3	600 x 100	<input checked="" type="checkbox"/>	300 €
Banner #4	600 x 100	<input checked="" type="checkbox"/>	250 €
Banner #5	600 x 100	<input checked="" type="checkbox"/>	200 €
Banner #6	600 x 100	<input checked="" type="checkbox"/>	150 €
Mail Stand Alone BBDD	Personalizado	<input checked="" type="checkbox"/>	875 €

CONTEÚDO

- A melhor de chegar à tua audiência: o conteúdo é Rei
- Podes publicar connosco: estudos, reportagens, entrevistas, podcast, video, etc.
- Follow link para o site que nos indique
- Permanência no tempo
- Será promovido de forma destacada na capa do nosso site
- O seu conteúdo será viralizado em todas as nossas redes sociais



Na Odisseias somos uma empresa de experiências, mas sabemos que, por exemplo, no canal online temos que ter preço

CLIC PARA TUITEAR

O preço é importante para as pessoas e em consequência tentamos oferecer a maior qualidade-preço possível. A questão da Black Friday fez com que toda a indústria, e nós sentimos isso por parte dos nossos fornecedores, fizesse um esforço ainda maior para entregar valor e isso o que faz com que as vendas aumentem. Para mim é um 'win win' para todos. Nos não sentimos que vendemos muito na Black Friday e nada no Natal, pelo contrario, vendemos bastante em novembro e continuamos a vender muito bem em dezembro. Para nós tem sido realmente uma grande vantagem.

EcN: Para além desta época de novembro/dezembro têm outra época do ano que se destaque?

FC: O natal é a época mais importante mas o verão também é, o junho, julho e agosto são meses bastante fortes.

EcN: O Groupon sempre olhou para Portugal depois da sua saída há anos. Será que beneficiariam com o regresso deste tipo de category killers?

FC: Digamos que a Groupon é um concorrente não totalmente direto porque é uma empresa de descontos e nós não nos posicionamos como uma empresa de descontos, obviamente existe algum cruzamento porque temos muitos fornecedores que são os mesmos e quando a Groupon entrou em Portugal nós percebemos que o online tinha realmente mudado e não voltaria a ser o mesmo na questão dos descontos mas isso não é só na nossa industria. Se olharmos para a indústria do ecommerce o desconto em Portugal, principalmente agora, faz parte. **Se a Groupon voltasse não veríamos isso como um problema, estamos muito habituados a ter concorrência** em todas as áreas e muitas vezes a concorrência permite fazer crescer os mercados porque é mais um a investir no sector apesar de neste caso como já disse, não é bem um concorrente no mercado das experiências que é onde nós nos posicionamos e queremos estar. Eu diria que é um concorrente um pouco indireto.

EcN: Nos países vizinhos, a Groupon está a caminhar para um modelo de negócios de comercialização de bens (Hotéis 5*, Restaurantes Michelin, etc.) Têm imo

TABELA DE PREÇOS: CONTENT MARKETING

Nº Artigos	Redação ECOMMERCE NEWS	follow Link	notícia destacada	Promo Newsletter	Sharing RRSS	Preço
X1	✓	✓	✓	✓	✓	185 €
X2	✓	✓	✓	✓	✓	335 €
X3	✓	✓	✓	✓	✓	475 €
X4	✓	✓	✓	✓	✓	595 €
X5	✓	✓	✓	✓	✓	700 €
ENTREVISTA	✓	✓	✓	✓	✓	250 €
PODCAST	✓	✓	✓	✓	✓	275 €

WEBINARS

O QUE FAZEMOS?

- a) 1 ou 2 Notícias anteriores com link para o formulário de inscrição em ecommercenews.pt
- b) Emailing para a base de dados da Ecommerce News
- c) Avisos por Emails & SMS (registo, 24h antes; 15 min antes + SMS para telemóvel 15-10' antes)
- d) Posts em RRSS "real time" (para captar utilizadores)
- e) Notícias posteriores (resumo com vídeo) em ecommercenews.pt para que qualquer pessoa possa ver o conteúdo em diferido



- ◆ Acesso à Base de Dados. Implementaremos os recursos legais correspondentes para que possas aceder a todos os leads que se registem no Webinar
- ◆ Análítica avançada. Para conhecer o desempenho do seu webinar; tráfego, alcance, impacto, etc.

“Obrigado”

SAMUEL RODRIGUEZ, CEO & FOUNDER
MAFALDA VIEIRA SANTOS, COUNTRY MANAGER