

## JOÃO SANCHES, *COUNTRY MANAGER* DA SHOPOPOP EM PORTUGAL “A SHOPOPOP VEM RESPONDER AO PROBLEMA DA ‘LAST MILE’”

Acaba de chegar ao mercado português, a Shopopop, uma plataforma de logística colaborativa entre particulares. João Sanches, country manager da Shopopop em Portugal, explica qual a estratégia da empresa para o nosso país e como atingir os objetivos traçados.

Texto: Victor Jorge

Com o *crowdsourced delivery* a dar os primeiros passos, a Shopopop pretende ser uma alternativa às empresas de *last mile* “tradicionais”. A plataforma aproveita as rotas diárias dos *Shoppers* para a realização das entregas, garantindo, ao mesmo tempo, um rendimento extra para além do trabalho *full-time*.

**Acabam de chegar a Portugal com uma nova plataforma de entrega last mile. O que é, concretamente, a Shopopop?**

A Shopopop é uma plataforma de logística colaborativa entre particulares que tem como missão tornar as entregas ao domicílio mais ágeis e sustentáveis, aumentando a flexibilidade das grandes empresas e a sua proposta de valor para o consumidor final. Através de uma rede de *Shoppers* - o nome dado aos utilizadores da App que fazem entregas em troca de uma quantia monetária - aumentamos a capacidade de distribuição dos parceiros e permitimos ainda a realização de *same-day delivery*, inclusive em áreas não urbanas e sem limites nas horas de pico.

**Trata-se de um modelo de *crowdsourcing delivery*. Como se processa a angariação desses *Shoppers* para a comunidade?**

Este modelo de entregas é completamente inovador no mercado e, por isso, teremos um grande foco na educação e explicação do mesmo ao consumidor. Os futuros *Shoppers* são pessoas que compreendem os valores do serviço, a entre-ajuda entre vizinhos e o aproveitamento das rotas diárias nas entregas, e que procurem



## “A Shopopop pretende ser uma alternativa ou uma forma de suporte às entregas próprias dos supermercados”

um rendimento extra para além do seu trabalho *full-time*.

### FLEXIBILIDADE E MENOR CUSTO

**Como pretendem alcançar a anunciada flexibilidade, economia e sustentabilidade?**

A Shopopop vem responder ao problema da “last mile”, oferecendo uma maior flexibilidade e um menor custo nas entregas. A nossa plataforma permite a implementação de modelos *ship-from-store* e também um crescimento ilimitado, tanto em meios urbanos como rurais.

Uma vez que os *Shoppers* utilizam os seus meios de transporte e, idealmente, aproveitam a sua rotina diária para fazer as entregas, os recursos são aproveitados da melhor forma, tornando as entregas mais económicas e sustentáveis. Significa, também, uma redução dos custos estruturais associados à compra de veículos e contratação de recursos.

**Ou seja, são um concorrente às empresas de entregas?**

A Shopopop pretende ser uma alternativa ou uma forma de suporte às entregas próprias dos supermercados. O *crowd-sourced delivery* na *last-mile* está a dar os seus primeiros passos em todo o mundo e, por isso, acredito que nos próximos anos surgirão bastantes empresas de base tecnológica, especializadas nas diferentes necessidades, e que acabarão por concorrer de alguma forma entre si.

### A EXPERIÊNCIA ATÉ AQUI

**Que resultados têm já de outros mercados, nomeadamente, de França?**

Em apenas quatro anos, a Shopopop conquistou a confiança da distribuição organizada francesa e ganhou um maior destaque durante o confinamento, tendo recebido o reconhecimento do Governo francês como “Serviço Nacional de Utilidade Pública” no combate à crise sanitária.



Atualmente, em França, contamos com mais de mil parceiros (pontos de venda assinantes) - entre os quais a Auchan, Intermarché, E.Leclerc e Carrefour - e mais de 600.000 encomendas entregues. Somos a plataforma N.º 1 de *crowdshipping delivery* de supermercados em França.

**O que vos leva a incluir Portugal nos países de expansão, juntamente com Bélgica e Itália?**

Apesar de muito atrás da média europeia, o *e-commerce* em Portugal tem tido um crescimento exponencial, especialmente desde o início da pandemia. Cada vez mais os portugueses valorizam a comodidade no ato da compra e a entrega das suas compras em casa. A forte presença de alguns dos *players* de retalho franceses com quem trabalhamos em França foi também um fator de peso.

**Como é efetuado o rastreio das entregas?**

As entregas podem ser acompanhadas através da nossa plataforma e temos uma equipa de suporte local que monitoriza o progresso de todas as entregas e responde às questões dos clientes, parceiros e *shoppers*.

Os horários praticados dependerão muito dos nossos parceiros, e dos horários disponíveis para recolha dos pedidos. Assim sendo, estamos a falar de uma janela horária entre as 08h00 e as 21h00, mas que poderá sofrer alterações em função das necessidades dos parceiros.

**Acreditam mesmo na disponibilidade dos particulares para fazer entregas?**

O modelo dos particulares já foi provado em diferentes mercados. Acreditamos que em Portugal os particulares verão na Shopopop uma ótima oportunidade de ter uma presença mais ativa na sua comunidade

de e obter um rendimento extra pontual, ao final do mês, uma vez que apenas terão de recolher e entregar sacos de compras nas suas rotinas diárias de deslocação.

### PARTILHA E COLABORAÇÃO

**A logística colaborativa tem sido apontada com uma das vias para facilitar o processo de entregas e remover alguma da dificuldade relacionada com a mobilidade. É este o caso?**

A Shopopop torna o processo de entregas mais flexível e sustentável, uma vez que permite que as entregas sejam feitas nas típicas horas de pico, aproveitando a deslocação dos *Shoppers* para o seu domicílio, como também em meios menos acessíveis pela grande distribuição, como é o caso dos meios rurais.

**Quem é o vosso clientes-alvo?**

Numa primeira fase, o nosso cliente-alvo são as marcas de retalho alimentar, mas logo depois poderemos prestar serviços a qualquer retalhista, cujas necessidades se enquadrem com o nosso modelo de entregas.

**Existem alguma limitação no que toca aos produtos a transportar?**

Apenas a quantidade/tamanho, pois as entregas não deverão exceder um número de sacos que caiba num carro médio. No que toca ao tipo de produtos, não existe qualquer restrição: a recolha e entrega são cronometradas e os tempos médios de entrega dos frescos/congelados são significativamente inferiores aos de uma carrinha que faz várias entregas num único circuito.

**Com que retalhistas – alimentares e não alimentares – esperam vir a trabalhar?**

O nosso foco inicial são os principais retalhistas alimentares de grande consumo com *e-commerce* próprio, por serem, por um lado, os mais adequados ao modelo do serviço, e, por outro, por terem sido também o primeiro foco no mercado francês. Em segundo lugar, temos também interesse em fazer parcerias com retalhistas não alimentares com os quais já temos contacto em França, e, portanto, com os quais há já um modelo implementado. No entanto, as possibilidades são ilimitadas. Tudo dependerá da adaptação do mercado português às entregas colaborativas. 📍