

Visão Geral do Jumpseller

Lançar uma loja online pode ser um desafio para as pequenas empresas, que quase sempre dispõem de recursos humanos, orçamento e conhecimentos técnicos limitados. No entanto, com o Jumpseller podem [criar uma loja online](#) de uma forma simples e acessível.

Jumpseller é uma solução de comércio eletrónico na cloud para que pequenas empresas possam criar a sua loja online e venderem para qualquer lugar do mundo. Com um conjunto exclusivo de funcionalidades como métodos de pagamento, integração com operadores de transporte e logística e suporte multi-língua, o Jumpseller ajuda os empreendedores e pequenas empresas a dar uma visibilidade permanente aos seus produtos posicionando os seus negócios numa escala global.

Tudo começou em 2010 por Tiago Matos e Filipe Gonçalves, Engenheiros Informáticos da Universidade do Porto, que com pouco mais do que os seus portáteis e uma visão partilhada sobre o futuro do comércio electrónico fundaram a empresa. Prontamente foram apoiados pela incubadora [UPTEC](#), no Porto, e pouco depois receberam o seu primeiro capital seed através da participação no programa piloto [Start-Up Chile](#), um programa que está a fazer uma mudança sustentável na cultura do empreendedorismo na América Latina.

Hoje, no seu sexto aniversário, o Jumpseller é uma das plataformas mais utilizadas de comércio eletrónico em pequenas e médias empresas na América Latina, com um crescimento anual superior a 100%.

As principais contribuições para o crescimento advêm de uma equipa com conhecimento local de cada mercado, aliado a uma forte experiência técnica na área do e-commerce, para além de integrações com operadoras locais de transporte e logística, apoio ao cliente em vários idiomas e relações com gateways de pagamento de cada país tal como a Easypay e IfThenPay em Portugal, PagSeguro no Brasil, Webpay e Servipag no Chile, Interpagos na Colômbia, Paypal, Stripe entre outros.

Com preços transparentes e acessíveis, o modelo de negócio é baseado numa subscrição low-cost, onde as pequenas empresas podem escolher um plano mensal que varia entre 9 € a 72 € de acordo com as funcionalidades pretendidas. Ao contrário de algumas alternativas, o Jumpseller não cobra nenhuma comissão nas vendas das lojas online.

Enquanto a maioria das startups desta área elegem utilizar capital de risco para crescer, o Jumpseller optou por usar capitais próprios para iniciar a sua operação. Isto permitiu à equipa concentrar-se no desenvolvimento do seu produto, em detrimento da procura de financiamento externo, assegurando assim a viabilidade da empresa a longo prazo e adicionando mais valor aos seus clientes. Este ano o Jumpseller abriu um escritório no Chile, a fim de melhor apoiar e servir os clientes locais e expandir a sua presença a outros países da América Latina, com a ajuda de uma equipa global composta de Portugueses, Chilenos e Americanos.

O Jumpseller pretende apostar cada vez mais nas redes sociais e dispositivos móveis e está focado em tornar-se um líder global no mercado de comércio eletrónico para pequenas empresas.