



webshop specifikációs lista

Google Analytics kompatibilis

A Google Analytics ingyenesen használható látogatottság mérő és látogató elemző szoftver. Segítségével szinte mindent megtudhatunk a látogatókról, és ezen információk birtokában tudjuk növelni a webáruház látogatottságát, vagy éppen a vásárlási kedvet.

Eladási jelentések készítése

Az eddigi megrendelésekről van lehetőségünk különféle szempontok szerint eladási jelentést készíteni. Mely termékekből fogyott a legtöbb egy adott időszakban, vagy mekkora volt a forgalma egy adott ügyfélnek.

Adó jelentések, kimutatások Amennyiben külföldre is szeretnénk értékesíteni és ott más adó kulcsok vannak, akkor szükséges lehet meghatározni, a tényleges nettó forgalmat, és az ehhez kapcsolódó adó bevételt is. Ez a modul ehhez nyújt segítséget.

Elhagyott kosarak megjelenítése

Fontos információt hordozhat számunkra, hogy milyen tartalommal hagyták el a látogatók a kosarukat.

Legtöbbet nézett termékek

Hasznos lehet számunkra az, hogy a legtöbbet megjelenített termékek listája lekérdezhető. Ezzel nyomon követhető az egyes termékek népszerűsége is.

Legtöbbet vásárolt termékek

A legtöbbet vásárolt termékekből készíthető kimutatásnál lehetőségünk van többféle paraméter alapján szűrni pl. időintervallum.

Alacsony készlet figyelmeztetés

Amennyiben a webáruházban szeretnénk készletet is kezelni, akkor szükséges, hogy alacsony készlet esetén a rendszer figyelmeztessen, hogy minél előbb után kell rendelni az adott termékből. Ez a modul ezt valósítja meg, hogy nem kell manuálisan figyelni, hogy mely termékekből van kevés készleten.

Keresett szavak listájának megjelenítése, találati számokkal

Nagyon fontos statisztika nyerhető ki abból, hogy a felhasználók mit keresnek az oldalon, ez a statisztika jelen esetben még tartalmazza azt is, hogy hány termék felelt meg a felhasználó keresési paramétereinek. Ha sokan keresnek egy kulcsszóval, de nem ad rá az oldal találatot, akkor érdemes elgondolkozni azon, hogy felvegyünk ilyen terméket az adatbázisba, ha nincsen. Ha pedig van hasonló termék, akkor lehet, hogy csak a felhasználók nem találják meg, mert pl. a termék másik szinonímáját használjuk az áruházban.

Termék értékelések megjelenítése

A webáruház felhasználói az egyes termékekhez képesek értékelést írni, így a többi látogató döntéshozatalát meg tudják könnyíteni.

Kupon felhasználások kimutatása

A webáruházban a kuponok felhasználásáról is készíthetőek jelentések, hányat használtak fel / hány maradt felhasználatlan, illetve akik felhasználták a kupont, azok mennyit vásároltak stb.

Kiszámlázott rendelések

A kiszámlázott rendelések listája külön lekérdezhető.

Visszamondott rendelések

Sajnos minden webáruházban vannak visszamondott megrendelések, mert az ügyfél vagy meggondolja magát, vagy egyéb más ok miatt eláll a vásárlástól. Ezen modul segítségével ezekről a visszamondott megrendelésekről tudunk tájékozódni.

Legjobb vásárlók listája

Fontos információt hordoz minden cég számára, hogy kik a legnagyobb forgalmú vevők. Sokszor ezt az információt a számlázó programokból is ki lehet nyerni, de a számlázó szoftverben nincsen benne, hogy csak a webről érkező forgalmat mutassa. A webáruház szoftver ezen modulja a legnagyobb forgalmú vevők kikeresésére szolgál.

Többszintű keresések kezelése

Napjaink egyik legdivatosabb lehetősége a webáruházak esetében, hogy a sok termékből a felhasználók különféle paraméterek alapján minél hamarabb eljuthassanak ahhoz a szűkített termékkörhöz, ami valóban érdekli őket. Az egyedi szűrések segítségével a felhasználók nagyon gyorsan le tudják szűkíteni, hogy milyen termékeket keresnek, így hatékonyabban és gyorsabban tudnak tájékozódni az oldalon. Pl. 500 notebook közül három kattintással el tudnak jutni az AMD processzorral felszerelt, 150.000-200.000 Ft közötti, piros notebook-ig.

Kategóriák érkezőoldalának kialakítása

Sok esetben célravezető lehet, ha a terméklistán nem rögtön a termékek listázódnak, hanem előtte egy rövid bevezető szöveg, kép vagy videó van az adott termékcsoportról, hogy mit érdemes róla tudni, miért különleges, stb. Erre van lehetőség ezzel a modulal.

Kategóriák és termékcsoportokhoz külön-külön design rendelhető

Egy bonyolult és sok terméket forgalmazó webáruházban nem biztos, hogy az a célravezető, ha minden kategória ugyanúgy néz ki, például lehet, hogy az egyik esetben 4 állandó kiemelt termék van a másik esetében pedig mindig a legújabb terméket kell megjeleníteni. A rendszer lehetőséget ad arra, hogy az egyes kategóriákhoz kicsit más kinézetű oldalt rendeljünk hozzá.

Automatikus keresés kiegészítés

Hasznos és érdekes funkció a keresési mezők automatikus kiegészítés gépelés közben, így a látogatóknak kevesebbet kell gépelnie, és látja azt is, hogy más felhasználók általában mire kerestek, ezáltal ötletet kap keresésének szűkítése érdekében.

Mostanában nézett termékek listája

A felhasználók szeretik, ha egy weboldal interaktív, érdekes, és változik rajta a tartalom. A Mostanában nézett termékek listája az adott időpillanatban mások által nézett termékeket mutatja meg, vagyis láthatóvá válik, hogy mások mit keresnek a webáruházban.

Mostanában összehasonlított termékek

A mostanában összehasonlított termékek listájában más felhasználók által összehasonlított termékek jeleníthetők meg.

Termék összehasonlítás lehetősége

A termék összehasonlítás funkciója nagyon hasznos, amikor sok nagyjából azonos tudású és paraméterrel rendelkező termék árulunk. Sok esetben nem az ár miatt választanak egy terméket a felhasználók, hanem mert bizonyos paraméterei vonzóbbak mint a másik terméké. A termék összehasonlítás lehetőséget biztosít arra, hogy az egymáshoz nagyon hasonló termékek összes fontos paraméterét a látogató egyszerre lássa, ezzel megkönnyítsük a döntéshozatalát.

Cross-sell modul *

Amennyiben igazán kifinomult marketing stratégiát szeretnénk követni, akkor a cross-sell modul erre a legjobb megoldás. Kutatások kimutatták, hogy a kosár oldalon még körülbelül 20%-kal meg lehet növelni a vásárlás értékét. Miért is van ez így? Amikor egy kapcsolódó terméket ajánlunk a látogatóknak a termék adatlapján, akkor még nem biztos benne, hogy ezt a terméket szeretné megvenni. Ugyanakkor ha már a felhasználó kiválasztotta, hogy melyik terméket szeretné megvásárolni, akkor sokkal nagyobb hajlandóságot mutat arra, hogy az adott kapcsolódó terméket meg is vásárolja, a cross-sell modul pont ezt valósítja meg. Így nem célszerű kihagyni, ha célunk a minél nagyobb forgalom elérése.

Up-Sell modul *

Szeretnénk, hogy a felhasználók még elégedettebbek legyenek a termékeinkkel? Lehet, hogy számára egy újabb vagy nagyobb kapacitású termék jobban megfelelne! Az up-sell modul szintén a kosárban képes növelni a vásárlás összegét olyan módon, hogy nagyobb tudású vagy újabb terméket ajánl a már kosárban lévőnél. Ezzel a modulal a felhasználók szívesebben veszik meg a drágább vagy újabb termékeket.

Készlet menedzsment, minimum és maximum készlet *

Amennyiben csak webáruházat működtető cég vagyunk és egy helyen kívánjuk tárolni az aktuális készletet, akkor célszerű ezt a modult választani. Hiszen a webáruházban mindig naprakész információk lesznek és nem kell két helyen vezetni a készletinformációt.

Fejlett import és export lehetőségek

Bármikor szükség lehet arra, hogy az összes terméket kiimportáljuk a webáruházból egy XLS táblába, vagy esetleg egyszerre vigyünk fel 100-200 új terméket. Ez a modul nagymértékben leegyszerűsíti az adminisztrációt és az adminisztrációra fordított időt.

Kötegeltelem adatmódosítás

Egyszerre megváltozott több száz termék ára? Esetleg 30-40 terméket törölni kellene az adatbázisból? Ezzel a rendszerrel különféle adatmódosításokra van egyszerre lehetőség, ezáltal jelentősen csökkenthető az adminisztrációra fordított idő.

Egyszerű, konfigurálható (méret, szín, stb.) csoportos termék kezelés

Az egyszerű termékeken kívül vannak olyan termékek, melyeket bizonyos tulajdonságuk miatt önmagában nem lehet megvásárolni. Egy inget nem lehet megvenni addig, ameddig nem ismerjük a méretet. Az ilyen termékek mind-egyikéhez létrehozni egy külön terméket (41-42-es ing, 43-44-es ing stb.) nem célszerű, mert káoszt okozhat a termékek között. A konfigurációs termékekkel megvalósítható, hogy egy termékadatlapja legyen azoknak a termékeknek, melyeket csak a méret vagy csak a szín különböztet meg egymástól.

Előre definiált tulajdonságok termékcsoportonként

Amennyiben nem csak egyféle típusú terméket árulunk a webáruházban, akkor elkerülhetetlen, hogy az egyes termékcsoportokban más és más tulajdonságokat emeljünk ki, amely alapján szűrni lehet. Egy fényképezőgép esetében pl. a merevlemez kapacitása nem értelmezhető, míg mondjuk fontos az, hogy hány megapixeles. Ezzel a rendszerrel minden egyes termékcsoportra lehetőségünk van különböző tulajdonságokat meghatározni, így egyik termék adatlapján sem lesznek felesleges paraméterek, melyek zavarják a felhasználókat a döntésben.

Többféle adó kezelése

Jelenleg Magyarországon egy áfa kulcs van, de hamarosan kettő lesz, illetve ha külföldre is szeretnénk értékesíteni, akkor elkerülhetetlen, hogy több áfarendszerrel használjunk.

Termék tulajdonságok dinamikus kezelése (pl. új tulajdonság: anyag)

Az adminisztrátoroknak lehetőségünk van az egyes termékcsoportokhoz új tulajdonságot létrehozni. Így a rendszer dinamikusan bővíthető bármikor, még akkor is ha újabb termékcsoportok kerülnek bele a webáruházba.

Képek automatikus kicsinyítése

Ezzel a modullal nem szükséges 3-4 -féle amúgy azonos témájú csak más méretű képet a rendszerben tartani, elég egy nagy képet feltölteni a termékről és a rendszer dinamikusan kicsinyíti a képeket mindig akkorára, amekkorára éppen kell, ezáltal az áruház jóval gyorsabb működésű lesz.

Képek automatikus vízjelzése

Sajnálatos a módon az interneten sokszor a webáruházak egymás képeit használják fel a termékek bemutatására. Mivel sok esetben nincsen a gyártóktól beszerezhető kép ezért célszerű saját professzionális képeket csináltatni. Ezeket viszont célszerű védeni az illetéktelen lopások ellen.

Címkék elfogadása, szerkesztése, törlése

A felhasználóknak van lehetősége új címkéket adni a termékekhez. Az adminisztrátorok pedig ezeket a címkéket elfogadhatják, szerkeszthetik vagy törölhetik.

Termék értékelések elfogadása, szerkesztése, törlése

A felhasználóknak van lehetősége új értékelést adni egy termékhez. Az adminisztrátorok pedig ezeket az értékeléseket elfogadhatják, szerkeszthetik vagy törölhetik.

Megrendelés státusza és korábbi megrendelések

A felhasználók látják a saját korábbi megrendeléseiket és azok státuszát, ezáltal mindig aktuális képet kapnak a rendeléseik állapotáról. A rendelések állapotváltozásáról egyébként minden alkalommal van lehetősége az adminisztrátornak értesítő e-mailt küldeni.

Újra rendelések kezelése

A felhasználók képesek korábbi megrendeléseik újbóli leadására, ez főleg akkor nagyon hasznos funkció, ha a webáruház cégek közötti értékesítést valósít meg, mert ebben az esetben nem ritka a 30-100 tételes rendelés, és egy előző rendelést felhasználva gyorsabban lehet az új rendelést összeállítani.

Legutoljára rendelt termékek

Az adminisztrátorok egy külön listában látják a legutoljára rendelt termékeket az admin felületen bejelentkezve.

Címek listája, végtelen számú cím kezelése egy felhasználónál

A legtöbb webáruház nem nyújt lehetőséget arra, hogy egy felhasználó több vagy akár végtelen sok címet is eltároljon felhasználói accountjában és ezeket tetszés szerint használhassa.

Alapértelmezett számlázási és szállítási cím

A címek listájából az egyik cím alapértelmezettként beállítható, és akkor a rendelések automatikusan mindig erre a címre mennek ki.

Hírlevélre való fel-le iratkozás kezelése

A rendszer automatikusan kezeli a Hírlevélre való feliratkozásokat illetve a Hírlevélről történő leiratkozásokat is.

Fiók összefoglaló kép

A fiók összefoglaló képben látható a webáruház eddigi forgalma, a rendelések átlagos értéke, az utolsó öt rendelést leadó vevő neve, az utolsó öt keresési kulcsszó, a legtöbbet keresett öt kulcsszó, és az elmúlt 24 órában, hogy hogyan alakult a bevétel.

Megrendelések megtekintése, szerkesztése, létrehozása admin felületről

Az adminisztrátorok képesek a rendelés módosítására, mondjuk ha a felhasználó e-mailben vagy telefonon módosította a rendelést. Így nem kell külön nyilvántartani az egyes megrendelésekhez, hogy milyen termékek vannak még, sok rendszer erre nem ad lehetőséget.

Megrendelés részekre bontásának lehetősége

Előfordulhat, hogy a megrendelést több részletben célszerű eljuttatni a vevőhöz, mondjuk ha az egyik termékre több hetet kell várni, de a többi raktáron van, akkor célszerű kiszolgálni a készleten lévő termékekkel és a többit később elküldeni. A rendszer ennek lehetőségét támogatja.

Adminisztrátor ügyfél nevében tevékenykedhet (megrendelés adott ügyfél nevében)

Az adminisztrátorok képesek bárkinek a nevében rendelést létrehozni. Így ha egy megrendelés telefonon vagy e-mail érkezik, akkor is felrögzíthető a rendszerbe és a felhasználó úgy fogja a későbbiekben látni ezt a rendelést, mintha ő saját maga adta volna le.

Az adminisztrátor újrendelést tud indítani

Egy felhasználó régebbi rendeléséből az adminisztrátor új rendelést tud létrehozni az adott felhasználónak.

E-mail megerősítés rendelés esetén

Fontos, hogy rendelés után a vevő azonnal visszaigazolást kapjon arról, hogy rendelését rögzítették, ezért nem csak a webáruházban kell megerősíteni a rendelést, hanem célszerű azonnal e-mailben is tájékoztatni a megrendelőt, hiszen az megmarad a postafiókjában.

Egy rendelés több címre történő szállítása

Előfordulhatnak olyan helyzetek, amikor a megrendelő a megrendelt árut nem egy helyre kéri, hanem a különböző termékeket különböző helyen szeretné átvenni, ez a rendszer ezt a lehetőséget is támogatja.

Megrendelések követhetősége felhasználó által

A felhasználók naprakészen láthatják, hogy a megrendelésüknek mi a státusza. Milyen termékek vannak esetleg még beszerzés alatt vagy mikor került a csomag feladásra.

Egységes díjszabás rendelésekhez

Ezzel a modullal beállítható, hogy az egyes megrendelésekhez milyen szabály szerint számolja ki a rendszer a szállítási költséget.

Egységes díjszabás termékekhez

Bizonyos termékek méretük, vagy egyes tulajdonságuk miatt csak speciálisan szállíthatóak, ennek a többletköltsége célszerű ha a vevőt terheli és nincsen beépítve a termék árába, hiszen akkor azokkal a vevőkkel is megfizettetjük a kiszállítás díját, akik személyesen veszik át a terméket. Termékcsoportokhoz vagy termékekhez tehát külön szállítási többletköltség rendelhető.

Ingyenes szállítás lehetősége

Célszerű bizonyos értékhatár felett ingyenes szállítással csábítani a vevőket, ezzel nagyobb költségre ösztönözzük őket a webáruházban.

Díjtáblázat súly és cél szerint, termékek és cél szerint vagy teljes összeg és cél szerint.

Amennyiben nem tudjuk egyszerűen meghatározni, hogy mennyibe kerül a szállítás, akkor célszerű minél pontosabban lebontani súlyra és távolságra az értékeket. Ebben segít ez a modul.

Kapcsolatfelvételi lehetősége

A webáruházban célszerű nem csak egy telefonszámot vagy Skype nevet megadni, hanem formokat is kialakítani arra, hogy a vevő minél pontosabban meg tudja határozni az igényét és azt egyszerűen írásos formában eljuttathassa hozzánk, ez a modul ezt valósítja meg.

Korábbi megrendelések listája azok státuszával együtt

Az ügyfél látja az összes eddigi megrendelését, a lemondott rendeléseket is, illetve azokat a rendeléseket is, melyeket az adminisztrátor rögzített telefonon vagy faxon beérkezett rendeléseik esetében.

Elfelejtett jelszó kezelése

A felhasználók a webáruházban e-mail címük és jelszavuk ismeretében tudnak bejelentkezni. Mivel a jelszavukat elfelejthetik, ezért lehetőséget kell biztosítani arra, hogy jelszavukat e-mail címük ismeretében módosíthassák. A rendszer egy új jelszót küldd a felhasználó e-mail címére, amennyiben kéri.

Rendelés létrehozása, módosítása az admin felületről

Az adminisztrátorok képesek a leadott rendelés módosítására, szétbontására, törlésére.

PayPal fizetés lehetősége *

A világon az egyik legnépszerűbb fizetési lehetőség Interneten keresztül, ezt a rendszert használják nagyon sokan nemzetközi kifizetések esetében, így mi is megoldást tudunk kínálni azoknak a felhasználóknak, akik PayPal rendszerrel fizetnének a weboldalon.

Google Checkout lehetősége

A Google Checkout a Google online áruházakhoz készült programja, mellyel lehetővé válik, hogy ne kelljen minden webáruházban minden adatunkat megadni, hanem a Google rendszer szolgáltatja a felhasználók már előre beírt adatait, így a rendelés és regisztráció sebessége megnő.

CIB és egyéb bankkártyás fizetések lehetősége *

A bankkártyás fizetés bár, még nincsen nagyon elterjedve Magyarországon, de egyre fontosabb lesz a webáruházak számára. Nem elhanyagolható, hogy a rendszerrel az eladó azonnal a pénzéhez juthat, így cash-flow szempontjából kedvezőbb, mint a logisztikai céget megbízni a pénzbeszedéssel. Ráadásul a jutalék mértéke is kisebb.

Egylépcsős vásárlás lehetősége

Az egylépcsős vásárlás leegyszerűsíti a rendelés menetét, átláthatóvá teszi a rendelés folyamatát.

SSL protokoll támogatása

Bizonyos esetekben célszerű lehet megengedni a felhasználóknak, hogy biztonságos protokollon keresztül kapcsolódjanak a webáruházhoz, tipikusan pl. nyitott vezeték nélküli hálózat esetén. Így a felhasználók jelszavát nem lehet ellopni, ez a rendszer, mind az eladót, mind pedig a vevőt védi.

Megrendelés lehetősége belépés nélkül

Bizonyos esetekben a felhasználók jobban szeretnek belépés nélkül rendelni és csak akkor adják meg adataikat, amikor már a kosárban vannak a termékek. A rendszer lehetőséget biztosít arra, hogy regisztráció nélkül is lehessen rendelni.

Adók és szállítási költségek számolása a kosárban

A rendszer már a kosárban megjeleníti az adókat és a szállítási költségeket, hogy a vásárló tudja, hogy a végösszegeből az egyes tételeknek mennyi az adó tartalma.

Megrendelés közbeni felhasználói fiók létrehozásának lehetősége

A felhasználónak lehetősége van a megrendelési folyamat közben regisztrálni, így csak akkor kérjük el a belépéshez szükséges információkat amikor a látogató már rendelni szeretne.

Ajándékok megrendeléshez, illetve bizonyos termékekhez ajándék adása

Nem csak az olcsó árakkal lehet versenyezni a piacon, hanem lehetőség van olyan trükkök bevetésére, melyek sokkal kifinomultabbak, ráadásul összevethetetlen „árakat” közvetítenek a látogatók felé. A vásárlók sokszor a drágább árat is hajlandóak kifizetni, ha cserébe valamilyen kis ajándékot kapnak, így nem kell az árakkal versenyezni, egy olcsón beszerezhető ajándék is nagyon vonzóvá tudja tenni a terméket.

Kosarak elmentése későbbi dátumra, időkorlátal

A felhasználóknak lehetőséget biztosítunk arra, hogy a kosár tartalmát elmentsék és később visszatölthessék.

Kuponok kezelése és engedmények adása, egyes alwebáruházakhoz, felhasználói csoportokhoz, időintervallumhoz, termékekhez kötve.

A rendszer rendkívül sok marketing támogatást tartalmaz. A marketing tevékenységek szabályrendszerekkel írhatóak le, melyet a felhasználók maguk tudnak alkotni. A szabályok generálása nagyon gyors és bármikor létrehozhatóak, törölhetőek. (pl. %-os kedvezmény, fix összegű kedvezmény, Ingyenes szállítás, vegyél X-et Y-t ingyen kapod, vegyél X-et Y-t kedvezményesen kapod, vegyél X-et és ingyenes lesz a kiszállítás, vegyél X-et és a megrendelésből %-ot engedünk, vegyél X-et és a megrendelésből fix összeget engedünk)

Akciós termékek % kedvezmény, vagy fix összegű kedvezmény, alwebáruházakra történő korlátozással *

Ha egy termék árát időlegesen szeretnénk csökkenteni, akkor erre ez a modul felel meg a legjobban. Az árból %-os vagy fix összegű kedvezmény egyszerűen adható.

Többszintű mennyiségi kedvezmény adott termékből minél több darab rendelése esetén *

A legegyszerűbb vásárlásra ösztönző engedmény az, hogy egy termékből több vásárlása esetén kedvezményt adunk, pl. karton ár kedvezmény. Ha már a felhasználó amúgy is megvásárolna egy terméket, akkor az adott termékből ha többet vesz, akkor kedvezményben részesül.

Felhasználói csoportokhoz egyedi árak vagy egyedi mennyiségi kedvezmények

Minden kereskedőnek célszerű arra törekednie, hogy a sokszor és sokat vásárlókat nagyobb kedvezménnyel szolgálja ki. A rendszer lehetőséget biztosít végtelen számú kedvezménycsoport létrehozására, az egyes csoportokon belül különféle kedvezményeket lehet létrehozni.

Érkezőoldal optimalizálás online marketing kampányokhoz

Minden online marketing kampány esetében fontos, hogy a webáruházon belül arra az oldalra irányítsuk a látogatókat, amelyeken az akciók vannak. A rendszer az ilyen oldalak létrehozását maximálisan támogatja.

Kívánságlista küldése ismerősnek

A felhasználók saját kívánságlistájukat el tudják küldeni ismerősüknek.

Legutoljára megtekintett termékek *

A legutoljára megtekintett termékek minden felhasználó számára látható terméklista, melyet a többi felhasználó termék megtekintése alapján generálja automatikusan a rendszer. Ez a interaktivitást ad a webáruháznak.

Legutoljára összehasonlított termékek *

A legutoljára összehasonlított termékek minden felhasználó számára látható terméklista, melyet a többi felhasználó termék összehasonlításai alapján generálja automatikusan a rendszer. Ez a modul interaktivitást ad a webáruháznak.

Termékadatlap küldése ismerősnek

A felhasználók szeretik ismerősüket értesíteni, ha egy számukra is fontos dolgot látnak. Ez a modul abban segíti a felhasználókat, hogy ismerősüknek könnyen és gyorsan tudjanak értesítést küldeni, ne kelljen saját levelező rendszerükbe belépni és hivatkozásokat másolgatni. Ezáltal megnő a hajlandóság arra, hogy a felhasználók értsítsék ismerőseiket.

Szavazások kezelése *

A rendszer lehetőséget nyújt arra, hogy szavazást hozzunk létre a webáruházon belül, erre piackutatás vagy egyéb más szempontok alapján lehet szükség, pl. megkérdezhetjük a felhasználóktól, hogy milyen típusú új termékeket tegyünk fel, van-e márka az áruházban amit hiányolnak, vagy ajándékot szeretnének inkább kapni tőlünk, vagy kupont a vásárlásaik után.

Hírlevél modul *

A Hírlevél modul az egyik leghatékonyabb eszköze annak, hogy azokat a látogatókat akik már jártak nálunk ismét vásárlásra ösztönözzük. Tapasztalatok szerint a kiküldött hírlevélre a címzettek 10-20%-a rákattint, vagyis nem csak elolvassa, hanem pár napon belül látogatója is lesz a webáruháznak.

Árgép, Árukereső, Kirakat, Olcsóbbat export modulok *

Annak ellenére, hogy nem feltétlenül azzal kell versenyben maradnunk a piacon a konkurenciával szemben, hogy nálunk vannak a legolcsóbb árak jó dolog megjelenni egy árhasonlító oldalon. Abban az esetben ugyanis, ha a termék éppen sehol máshol nem kapható máris sokkal nagyobb az esélyünk arra, hogy a látogató nálunk vásároljon. Ha a termék máshol is megkapható, esetleg olcsóbban, még akkor sem biztos, hogy nem nálunk fog vásárolni!

WEBSHOP SPECIFIKÁCIÓ

KERESŐOPTIMALIZÁLÁS, TÖBB NYELV ÉS VALUTA KEZELÉSE

Magasszintű keresőoptimalizálás támogatás

A webáruházakba manapság a potenciális vásárlók 70-80%-a Google és egyéb keresőkön keresztül érkezik. Nagyon fontos tehát, hogy a webáruház keresőbarát legyen és támogassa a keresőoptimalizáláshoz szükséges beállítási lehetőségeket.

Google Site Map készítése

A Google Site Map segíti a Google keresőt, és megkönnyíti a webáruház keresőoptimalizálását, a rendszer automatikusan generálja a Google Site Map-et.

Rövidwebcímes URL kezelés

A Keresőoptimalizáláshoz nagyon fontos, hogy az URL-ek ne csak számokat és paramétereket tartalmazzanak, hanem a Google számára fontos kulcsszavak legyenek benne. A rendszer lehetőséget biztosít arra, hogy minden egyes termékcsoporthoz vagy termékhez testreszabjuk a URL-jét.

Meta információk kezelése csoportonként vagy termékenként

Az URL-ekhez hasonlóan a Meta Információk is termékcsopontonként és termékenként egyenként változtathatóak.

Automatikus legtöbbet keresett szavak címkefelhő

A Keresőoptimalizálást segíti a linkek számának növelése az oldalon belül. A sokat keresett szavakból történő címkefelhő generálása releváns tartalommal automatikusan növeli a linkek számát az oldalon belül.

Többynelvűség kezelése *

A rendszer képes több nyelven kezelni a webáruházat. A szöveges weboldal részek és a termék, illetve rendelés adatok is több nyelven jelennek meg az áruházban.

Több valuta kezelése *

A nyelvek mellett lehetőség van a több valuta kezelésére is. Pl., Ha az angol nyelvű attól még a valuta lehet USD vagy GBP.

Több áfarendszer kezelése *

A valuták kezelése mellett a rendszer képes több áfa rendszert is kezelni különböző ÁFA szabályokkal.

Több webáruháza kezelés egy adminisztrációs felületről. *

Sok valós esetben egy cégnek több webáruháza is van, ezek kezelése némileg nehézkes, ha az áruházak nem egy adminisztrációs rendszerből vannak vezetve. Az általunk kínált rendszer lehetőséget biztosít arra, hogy egy adminisztrációs felületről kezelhetőek legyenek különböző termékkörrel rendelkező webáruházak. A több webáruház akkor lehet érdekes, ha sok terméket kínáló webáruházat szeretnénk, melyekben vannak olyan kiemelt márkák vagy csoportok, amelyek meghatározzák a forgalmat, ezeket a forgalom meghatározó termékeket célszerű külön webáruházban is megjeleníteni, mert így akik csak az adott márkát keresik, azokat könnyebben és célzottabban lehet így megszólítani.

Jogok kezelése admin felhasználók és egyszerű felhasználók számára

Minden webáruház esetében fontos, hogy bizonyos személyek csak olyan adatokhoz férjenek hozzá, amelyek a saját munkakörük ellátáshoz szükségesek. Aki termékeket tölthet fel az áruházba, annak nem szükséges látni, hogy miből mennyit rendelnek, ugyanígy lehetnek olyan munkatársak, akiknek csak Hírlevelet küldeni van jogosultságuk, ők célszerű, ha más adatokat nem látnak. A webáruház támogatja ennek az erősen korlátozott és biztonságos jogrendszernek az megvalósítását.

* A csillaggal megjelölt szolgáltatások nem alapdíjasak, az egyes modulok pluszköltségeit a részletes, személyre szabott ajánlat tartalmazza, mivel az egyes modulok között minimális vagy részleges kapcsolódás lehetséges.