

Használja ki az online kereskedelem lehetőségeit, támogassa értékesítéseit professzionális webshoppal!

A kereskedelemmel foglalkozó cégeknek kiemelten fontos tevékenységüknek kiterjesztése az internetre. Az eKereskedelem önmagában is egy életképes üzleti modell, egy meglévő értékesítési üzletmenetet pedig

| | Kereskedőknek | Vásárlóknak |
|---------------------|--|--|
| Potenciális előnyök | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Kisebb raktárkészlet, ◆ Nincsenek üzlethelység bérleti és eladói költségek ◆ Alacsonyabb árak, nagyobb forgalom ◆ Akciók, ajándékok, impulzusvásárlások | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Kényelmes, non-stop működik ◆ Széles termékválaszték ◆ A termékek összehasonlíthatók |
| Kritikus pontok | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Személyes meggyőzés lehetőségének hiánya ◆ Szállítási, logisztikai nehézségek | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Bizalomhiány ◆ Technikai nehézségek, bonyolult működés |

Professzionális e-Kereskedelmi szoftvermegoldás: LogiNet Webshop

Fejlesztésünk, a LogiNet Webshop olyan megoldást kínál, amely kihasználja az elektronikus kereskedelem potenciális előnyeit és választ ad a problémás területekre. Ezen felül olyan szolgáltatásokat nyújt, ami a webshop piacon nem elterjedtek, így további versenyelőnyhöz jutnak használói.

Termékkezelés, termékkeresés

Egy webshopban a termékek magas szintű bemutatása, kereshetősége az egyik legfontosabb pont. Mivel ez annyira fontos, hogy a webshop sikere áll vagy bukik rajta, a megoldásunkat különálló fejlesztésként mutatjuk be.

Természetesen minden webshopunk a LogiNet Product Managert használja annak összes funkciójával. A külön prezentáció oka, a fejlesztés sokrétű tudása, valamint, hogy a fejlesztés a nem klasszikus webshopokban, pl. B2B katalógusokban, nagykereskedelmi rendszerekben önállóan is megállja a helyét.

Virtuális kosár

Egy webshopból nem hiányozhat a kosár, ahova a megvásárolandó termékeket teheti a vevő. A webshop böngészése során mindig szem előtt van, a mennyiségek bárhol növelhetők, csökkenthetők. A kosarat bármikor a pénztárhoz tolhatjuk, ahol a vásárlást befejezhetjük.

Pénztár varázsló

Ha a webshopban a vásárlást szeretné lezárni a vevő, akkor a pénztárnál véglegesítheti rendelését. Ennek során egy intelligens „pénztár varázslóval” több részletben befejezi a vásárlást

1. Először véglegesíti kosara tartalmát, megadja az esetleges promóciós kódokat.
2. Ezután látja a végleges összegeket, a csomag tartalmát (pl. az esetleges ajándékokkal kiegészülve) és megadhatja a szállítási fizetési információkat.
3. Elkészül egy vásárlás összegző minden adattal, amely véglegesíthető, vagy vissza lehet ugrani az előző lépésekre adatmódosításhoz.

Rendeléskövetés

A rendelés feladása után a rendszer email értesítőket küld a vásárlás lépéseiről mind a megrendelőnek, mind a webshop üzemeltetőjének.

1. A megrendelés rögzítéséről a rendszerben
2. A megrendelés feldolgozásáról
3. A megrendelés postára adásáról
4. A tranzakció sikeres lezárulásáról

Átlátható vásárlási folyamat, egyértelmű visszajelzések

A webshopban elérhető egy egyértelmű vásárlási útmutató, amely tartalmazza, hogy egy vásárlás milyen folyamatokból áll össze. Ezt egy egyszerű folyamatábrával is szemléltetjük, a vásárlási folyamat során pedig folyamatosan jelezzük, hol tart a vásárló, milyen lépések vannak hátra.

Vásárlásösztönző ajánlások

A webshopban a termékekre fel kell hívni a látogatók figyelmét, hogy minél több terméket megnézzenek és vásároljanak. Ennek az egyik legjobb módja különböző ajánlatokat készíteni, amely ajánlatok egyik része a vásárlói szokások elemzésén alapul. A LogiNet webshop ajánlatai lehetnek a következők:

- ♦ **kategória ajánló:** notebookhoz ajánljunk notebook táskát, nyomtatóhoz festékpapírt, hogy a tranzakció értékét maximalizáljuk.
- ♦ **top termék, legújabb termék ajánló:** a vásárlások alapján legnépszerűbb, vagy legújabb termékeket ajánlhatjuk a landoló oldalakon, de akár az egész webshopban.
- ♦ **hasonló termék ajánló:** a termékkezelőben lévő kategóriák, jellemzők és ár alapján hasonló termékeket ajánló komponens, ami a termékböngészés során ajánl termékeket összehasonlításra (pl. hasonló súlyú teniszütők egy sportboltban)
- ♦ **pénztár extra ajánlat (upsale):** az „Adhatom menüben?” kérdés webshopokra alkalmazott változata: a pénztárnál felajánl egy opcionális lehetőséget, pl. koktélos poharakhoz shakert, mobiltelefonhoz szivargyújtó töltőt, hogy emelje a tranzakció értékét.

Vásárlásösztönző akciók, csomagok, promóciók

A webshopokban a konverzió növelés, a minél több vásárlás másik nagyon jó módszere különböző akciókkal, kedvezményekkel felhívni a vásárlók figyelmét ajánlatainkra, amelyekkel még több vásárlást generálhatunk:

- ♦ **árengedményes akció:** amely lehet fixáras, árengedményes vagy százalékos. A legegyszerűbb és legfontosabb eszköz egy webshop ajánlatainak felpörgetéséhez.
- ♦ **csomag akciók:** a webshop termékeiből kedvezményes árú csomagok összeállításával a landoló oldalon és a termékek böngészésénél az opciók közt megjelenő akciós ajánlatok. Az upsale modulhoz hasonló működés, de árengedménnyel kombinálva még jobb eredmények. Pl: teniszütő és táska együttes vásárlása esetén árengedmény.
- ♦ **ajándék termékek:** a csomag akcióhoz hasonló vásárlásélénkítés, amellyel bizonyos termékekhez ajándékot adhatunk. Ez a landoló oldalon és a termékböngészés során megjelenik. Egy jól kitalált ajándékkal olyan vásárlásokat generálhatunk, amelyek egyébként nem jöttek volna létre.
- ♦ **promóciós kódok, kuponok:** ha egy globális akciót nem csak szűk körben, vagy egy nyereményjáték keretein belül hirdetni, de az oldalon nem szeretné hirdetni a lehetőséget készítsen promóciós kódot. A promóciós kód (elektronikus kupon) egyszer felhasználható százalékos vagy fix árkedvezmény, amelyet a pénztárnál lehet megadni. Egy vásárláshoz egy kód használható fel. Nagyon jó eszköz hirdetések hatékonyságának növelésére, régi vásárlók jutalmazására, nyereményjátékok szervezésére.

Keresőre optimalizált felépítés

A termékek, kategóriák a leírások és jellemzők alapján automatikusan saját seo-s oldalakat és linkeket kapnak, amelyek a keresők számára vonzóvá teszik az oldalt.

Az egyedi termék- és kategóriaoldalakkal az internetes long-tail jelenséget aknázhatja ki: akik a termékínálatban szereplő termékre keresnek, nagy eséllyel találják meg az Ön webshopjának ajánlatát!

Gyors adminisztráció

A termékek leírását és jellemzőit keresési feltételekkel csoportosan is megadhatja, így nagyságrendekkel gyorsabban adminisztrálhatja webshopját. Adja meg az egyik gyártó összes lézernyomtatójának leírását, kapcsolódó képekkel, árazza be az összes börzés DVD-t, pár perc alatt.

SMS értesítés a legjobb webáruházaknak

A webáruházaknál a személyesség és bizalom hiánya megmutatkozik abban is, hogy a vásárlás során vevőink nem tudják pontosan, mi következik, hol tart a csomagjuk, stb. Legyen az első közt, aki a vásárlásról email mellett (vagy helyett) SMS-ben is értesít vevőiket! Ezzel webshopja még közelebb kerül a vásárlókhöz, ráadásul ez a megoldás még nem terjedt el, így az újdonság varázsával is rendelkezik.

Az SMS alkalmas a vásárlások biztonságosabbá, visszakövethetőbbé tételére. Az online banki átutalásoknál megszokott, hogy az átutalás jóváhagyása után az ügyfél egy kódot kap SMS-ben, amivel jóváhagyja az átutalást. Ezzel kiszűrhető egy esetleges jelszólopásokból adódó visszaélések. Ez az eszköz webshopoknál is alkalmazható, jellemzően nagy értékű vásárlásoknál kiküszöböli a bizalmatlansági faktort mindkét oldalról.

Az SMS küldés tehát egy nagyon fejlett eszköz mind a bizalmatlanság, mind az átlátható működés szempontjából, ráadásul mindkettő jelentősen fel is gyorsíthatja a webshop vásárlási folyamatát.