

Platforma B2B/E-Commerce dla SAP Business One – standardowe funkcjonalności:

Główne funkcje i możliwości:

- 1) Kategorie:
 - zagnieżdżone kategorie,
 - meta tagi dla wyszukiwarek,
 - opis
- 2) Produkty:
 - Meta tagi dla wyszukiwarek,
 - krótkie i długie opisy,
 - wymiary (waga, rozmiar),
 - warianty i atrybuty,
 - produkty pochodne,
 - powiązanie produktów,
 - recenzja i ocena
- 3) Grupy kupujących:
 - ceny zależne od grupy klienta,
 - wyświetlanie ceny zależne od grup klientów,
 - ustawienie płatności/wysyłek zależnie od grupy klientów
- 4) Kupujący:
 - konfigurowalne formularze dla klientów,
 - formularze zależne od rejestracji, realizacji zamówienia lub wysyłki,
 - książka adresowa,
 - domyślny adres rozliczeniowy i wysyłkowy,
 - domyślna metoda płatności i wysyłki
- 5) Magazyn:
 - stan magazynowy,
 - ostrzeżenie o małej ilości produktu,
- 6) Ceny:
 - ceny ustawione w zależności od grup klientów,
 - ceny w wybranej przez klienta walucie,
 - wiele walut
- 7) Wielowalutowość:
 - kurs walut
- 8) SEF/SEO:
 - domyślnie zintegrowany SEF/SEO

9) Kalkulator:

- zniżki na podstawie czasu, kategorii, grupy klientów, kraju i stanu,
- podatki na podstawie czasu, kategorii, grupy klientów, kraju i stanu,
- zniżki, podatki na produkt i/lub zamówienie

10) Płatność:

- minimalna/maksymalna kwota dla danej płatności,
- opłaty transakcyjne,
- ustawienia dla kraju,
- ustawienia dla grupy klientów,
- przykładowe metody płatności (usługa dodatkowo płatna):
 - Paypal Std, PaypalExpress, Paypal API,
 - Amazon,
 - Sofort Banking
 - Klarna,
 - Realex,
 - Skrill,
 - Heidepay,
 - KlikAndPay,
 - Paybox,
 - Authorize.net,
 - płatność przy odbiorze

11) Dostawa:

- ustawienia dla kraju,
- ustawienia dla grupy klientów,
- oparta na wadze, kodzie pocztowym, kraju, liczbie artykułów oraz kwocie zamówienia

12) Koszyk:

- koszyk dla gości – całkowicie anonimowa realizacja transakcji,
- możliwość rejestracji przy składaniu zamówienia,
- koszyk w całości można zastąpić szablonem,
- „kup jednym kliknięciem”,
- możliwość stworzenia wielu koszyków,
- certyfikat bezpieczeństwa (SSL)

13) Zamówienia:

- płynność płatności/wysyłki,
- historia zamówień,
- modyfikacja zamówienia,
- śledzenie zamówienia dla niezarejestrowanych użytkowników

14) Wyświetlanie produktów:

- od najnowszych/najlepiej ocenianych,
- 10 najlepiej sprzedających się produktów,
- sortowanie produktów,
- wyszukiwarka produktów

15) Wielojęzyczność

16) Marketing:

- obsługa kuponów,
- „poleć produkt znajomemu”

Funkcje dla klientów:

1. Wielojęzyczność:

System pracuje w wielu językach, dlatego klienci czują się natychmiastowo mile widziani.

2. Organizacja sklepu przy pomocy kategorii:

Ustawianie kategorii produktu pomagają przyszłemu klientowi uzyskać poszukiwane przez niego produkty.

3. Opisy produktów:

Krótki opis daje klientowi szybki wgląd w produkt podczas przeglądania sklepu. Dla klientów, którzy interesują się bardziej danym produktem, powstał również długi opis znajdujący się w szczegółach produktu.

4. Multimedia w szczegółach produktu:

Obecność multimediów (zdjęć, filmów, itp.) zapewnia klientowi lepszy wgląd w dany produkt.

5. Opinie klientów:

System ocen poprawia jakość obsługi klienta i pomaga im określić, czy dany produkt jest dla nich odpowiedni.

6. Indywidualizacja zakupów:

Grupy klientów zindywidualizowały użyteczność sklepu. Posiadają własny format/cenę danego produktu.

7. Możliwość wyboru waluty:

Wielowalutowość pozwala klientom przeglądać ceny produktów w wybranej przez nich walucie pomagając w szybszym podejmowaniu decyzji, czy produkt znajduje się w pożądanym przedziale cenowym.

8. Dokonaj płatności jako stały klient:

Zakładka koszyk pozwala na finalizację zamówienia dla użytkowników posiadających konto.

9. Maksymalizacja zysków klienta:

Specjalne techniki marketingowe, dopasowane indywidualnie do każdego klienta, mające na celu maksymalizację zysków klienta oraz zwiększenie zaufania klienta do firmy.

10. Dostosowana do potrzeb klienta rejestracja konta:

Widok, w którym kupujący wprowadza swoje dane, można łatwo dostosować do kultury, prawa krajowego lub zwyczajów docelowych odbiorców.

11. Wysoce dokładna wyszukiwarka:

Zaawansowane meta tagi SEM/SEO dla kategorii, produktów i producentów skutecznie pomagają klientom znaleźć towary za pośrednictwem wyszukiwarki.

12. Zarządzaj swoimi zamówieniami:

Zamówienia są zawsze dostępne do śledzenia.

13. Duże możliwości wyboru produktów:

Produkty znajdują się w różnych grupach, takich jak najnowsze czy najczęściej wybierane. Prowadzą do najlepszych ofert w sklepie. Wszystkie listy można sortować i przeszukiwać. Klienci mogą wyszukiwać produkty według określonej kategorii, producenta, atrybutu i oczywiście opisu.

14. Kupony rabatowe:

Skorzystaj ze specjalnych kodów, które jeszcze bardziej obniżą koszt zamawianego produktu.

Funkcje dla sprzedawców:

1. Projektowanie sklepu przy pomocy kategorii:

Produkty mogą mieć wiele kategorii, więc klienci mogą znaleźć produkty na różne sposoby. Produkty mogą mieć również niepublikowane kategorie reguł obliczania.

2. Wyszukiwarka:

W systemie zastosowane zostały zaawansowane meta tagi SEM, dzięki którym proces wyszukiwania produktu jest bardzo łatwy i szybki. Różne rodzaje mediów, takie jak wideo lub audio dostarczają klientom dokładnych informacji, przyjemnego dla oka podglądu oraz poprawiają ocenę przez wyszukiwarki.

3. Grupy klientów:

Grupy klientów pozwalają tworzyć niestandardowe rabaty, wyświetlanie cen, metody płatności/wysyłki, itp.

4. Kontrola zapasów:

System informuje, kiedy produkt zostanie wyprzedany lub będzie jego ograniczona ilość.

5. Produkty:

Edycja produktu pozwala ustawić różne atrybuty używane w logice sklepu, np.:

- wiele cen zależnych od waluty, grupy klienta, ilości, itp.,
- wymiary produktu (waga, rozmiar),
- wiele innych niestandardowych atrybutów.

Istnieje kilka technik usprawniających edycję. Zastosowanie wzoru produktu pozwala na zmianę atrybutów produktów pochodnych w zaledwie kilka minut. Klonowanie i tworzenie pochodnych produktów pozwala na szybkie dodawanie podobnych produktów.

6. Produkty złożone:

Niestandardowe atrybuty pozwalają dodawać ujednoczone opisy (z możliwością wyszukiwania) np. autora lub funkcje produktu, takie jak listy rozwijane lub tekst kupującego.

7. Kalkulator:

Kalkulator zaimplementowany w systemie obsługuje wszystkie rodzaje rabatów, podatków i walut. Jest oparty na regułach i działa z różnymi warunkami ich stosowania. Może zdefiniować jako regułę np. marżę zysku, rabat lub podatek VAT. Każda reguła może mieć własną walutę z automatycznie aktualizowanymi stawkami.

8. Wysyłka i płatności:

Wysyłka i płatność odbywają się za pomocą wtyczek. Korzystanie z płatności może być różne w zależności od:

- grupy klienta,
- minimalnej/maksymalnej kwoty zamówienia,
- opłat transakcyjnych,
- kraju klienta.

Tak samo w przypadku wysyłek, zależne są od:

- grupy klienta,
- wagi, kodu pocztowego, kraju,
- liczby produktów, kwoty zamówienia.

Domyślne bramki płatności (usługa dodatkowo płatana):

- Paypal,
- Klarna,
- Sofort Banking,
- Skrill,
- płatność przy odbiorze.

9. Zamówienia:

System zajmuje się obsługą zamówień. Można określić status zamówienia, na podstawie którego ma zostać utworzone zamówienie. Każda historia zmian statusu zamówienia jest rejestrowana. Można ją również zmodyfikować, aby dostosować zamówienie do żądania klienta.

10. Zarządzanie dostępem pracowników:

Joomla ACL (zarządzanie prawami) pozwala określić prawa do widoczności i edycji produktów dla pracowników.

11. Wielojęzyczność:

Funkcja wielojęzyczności pozwala rozszerzyć działalność na cały świat. Funkcja zmiany języka pomaga w tłumaczeniu dowolnego produktu.

Funkcje integracji z ERP:

1) Towar:

- Dodawanie przedmiotów do system eCommerce z poziomu danych podstawowych materiału SAP.
- Modyfikacja nazwy lub parametrowa z poziomu danych podstawowych materiału SAP.
- Blokowanie towarów z poziomu danych podstawowych materiału SAP.

Uwaga: Dodawanie zdjęć, kategorii i obszernych opisów oraz parametrów odbywa się w konfiguracji towarów w systemie eCommerce.

2) Magazyn:

- Możliwość wybrania jednego lub kilku magazynów z których będą przekazywane stany magazynowe do systemu eCommerce.
- Aktualizowanie stanów magazynów online zgodnie ze stanami ERP.

3) Cenniki:

- Określanie cen sprzedaży z poziomu SAP BO za pomocą cennika dla sklepu internetowego.

Uwaga: Polityka rabatowa jest obsługiwana wyłącznie z poziomu systemu eCommerce.

4) Użytkownicy:

- Dodawanie kont kontrahentów/użytkowników do systemu e-Commerce z poziomu danych podstawowych partnera handlowego SAP.
- Ustawianie pierwszego hasła dla klienta z poziomu danych podstawowych partnera handlowego SAP.
- Zmiana hasła dla klienta z poziomu danych podstawowych partnera handlowego SAP.
- Modyfikacja danych użytkowników z poziomu danych podstawowych partnera handlowego SAP.
- Blokowanie konta użytkowników z poziomu danych podstawowych partnera handlowego SAP.

Uwaga: jeden partner handlowy SAP to jeden użytkownik eCommerce.

5) Zamówienie:

- Zamówienie z e-Commerce przekazywane jest w formie Zlecenia sprzedaży (dokument tymczasowy) systemu SAP.
- Kolejne dokumenty (WZ i faktura) tworzone do zlecenia w systemie SAP, generują wpisy w Historii Zamówienia systemu e-Commerce.