BERIKUT INI ADALAH FITUR-FITUR YANG ADA DI SUATU PLATFOM

**1. Katalog Produk**

* Menampilkan berbagai produk atau layanan yang ditawarkan, lengkap dengan deskripsi, harga, dan spesifikasi teknis.

**2. Pencarian dan Filter**

* Fasilitas pencarian yang memungkinkan pengguna untuk menemukan produk dengan cepat, dilengkapi dengan filter berdasarkan kategori, harga, atau spesifikasi.

**3. Harga Grosir**

* Menyediakan harga yang berbeda untuk pembelian dalam jumlah besar, sering kali dengan diskon yang lebih besar.

**4. Manajemen Akun**

* Memungkinkan pengguna untuk mengelola profil, melihat riwayat pembelian, dan menyimpan preferensi untuk transaksi di masa mendatang.

**5. Proses Pembayaran yang Fleksibel**

* Berbagai opsi pembayaran, termasuk pembayaran kredit, transfer bank, dan termin pembayaran.

**6. Negosiasi dan Penawaran**

* Fitur untuk mengajukan penawaran atau melakukan negosiasi harga antara pembeli dan penjual.

**7. Integrasi dengan ERP dan SCM**

* Kemampuan untuk terintegrasi dengan sistem manajemen perusahaan seperti ERP (Enterprise Resource Planning) dan SCM (Supply Chain Management) untuk efisiensi operasional.

**8. Pelacakan Pesanan**

* Memungkinkan pembeli untuk melacak status pengiriman dan estimasi waktu kedatangan barang.

**9. Dukungan Pelanggan**

* Layanan dukungan yang dapat diakses melalui chat, email, atau telepon untuk membantu pengguna dengan pertanyaan atau masalah.

**10. Ulasan dan Rating**

* Memungkinkan pengguna untuk memberikan ulasan dan rating terhadap produk atau penjual, meningkatkan transparansi dan kepercayaan.

**11. Penyesuaian dan Personalisasi**

* Menyediakan opsi untuk menyesuaikan produk atau layanan sesuai kebutuhan spesifik pembeli.

**12. Keamanan dan Perlindungan Data**

* Fitur keamanan untuk melindungi informasi sensitif, termasuk enkripsi dan autentikasi pengguna.

**13. Manajemen Inventaris**

* Alat untuk membantu penjual mengelola stok barang dan memantau tingkat persediaan secara real-time.

**14. Multi-Bahasa dan Multi-Mata Uang**

* Dukungan untuk berbagai bahasa dan mata uang, memungkinkan transaksi internasional yang lebih mudah.

**15. Program Loyalitas dan Diskon**

* Fitur yang memungkinkan perusahaan untuk menawarkan program loyalitas atau diskon kepada pelanggan tetap.

16. **Proses check-out yang ramah pengguna**

* Anda juga dapat menambahkan banyak opsi pembayaran seperti kartu kredit, dompet elektronik, perbankan seluler, dan sebagainya untuk memastikan konsumen tidak kehilangan minat untuk membeli.

17. **FAQ pada produk**

* Menambahkan opsi FAQ (Frequently Asked Questions) pada bagian produk merupakan fitur yang digunakan oleh banyak merek. Jika ada konsumen yang memiliki pertanyaan yang tidak atau belum terjawab, besar kemungkinan konsumen akan meninggalkan situs kami dan mencari situs lain.

18. **Menambahkan konten multimedia seperti video dan foto**

* Menurut sebuah survey 58% konsumen akan lebih percaya sebuah brand jika mereka memberikan video dan foto pada tampilan produk mereka. Menambahkan video juga bisa menambahkan brand value ke konsumen.

19.  **Social Proof**

* Social Proof atau yang biasa orang sebut sebagai ulasan pengguna, bisa membantu membangun kredibilitas brand. Ini adalah teknik lain yang bisa membantu meyakinkan pelanggan untuk melakukan pembelian.

20.  **Pengiriman**

* Situs e-commerce yang bagus harus memberikan detail pengiriman, siapa penyedia pengiriman, berapa banyak pilihan, berapa lama, berapa estimasi biaya pengiriman.

21. **Halaman Contact us**

* halaman Contact us atau Hubungi Kami yang memberikan detail alamat dan saluran kontak penjual dengan jelas. Sehingga pelanggan merasa nyaman dapat menghubungi segera jika ditemukan masalah.

22. **Kebijakan Return/Refund**

* **Ada kemungkinan bahwa pelanggan tidak puas dengan produk yang mereka terima karena berbagai alasan. Mungkin produk cacat, rusak, atau tidak sesuai dengan pesanan mereka.**