

Business case

Idébeskrivelse:

For at få en større omsætning og tiltrække flere kunder i sin webshop vil det være en god idé at give en kommende kunde lyst til at handle lige præcis her. Ved at tilføje et lykkehjuls-modul med gevinster, som f.eks. beløb som fratrækkes ved kassen, gratis forsendelse over et given beløb eller gratis ting fra shoppen vil man kunne holde på en kommende kunde.

Lykkehjulet vil f.eks. enten poppe op i en modal når en kunde lander på forsiden eller hvis eksisterende kunde logger ind på sin konto. Det skal være som et eksternt modul/plugin som kan tilføjes en eksisterende webshop.

Målsætning:

- At få flere kunder i webshoppen til at købe her i stedet for at handle andet sted
- At få de eksisterende kunder til at blive ved med at handle i sin webshop
- Få forbedret omsætning

Krav:

- Webshop ejer skal selv kunne vælge hvilke beløb, rabat eller gratis ting der står på hjulet
- Webshop ejer skal selv kunne vælge hvor mange felter hjulet har.
- Når en bruger har drejet på hjulet og fået vist en gevinst skal Webshop ejer kunne se en liste med gevinster og dato-tid for trækningen.