



ФУНКЦИИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА «3 В 1»

КАТАЛОГ ТОВАРОВ

Автоматизированная выгрузка: все товары интернет-магазина, и детальная информация по ним выгружаются из 1С: наименование, артикул, фотографии, краткое и полное описание, характеристики, свойства, фильтры, цены, остатки доступные к резервированию. Все обновления и изменения этих данных автоматически передаются на сайты, без участия сотрудников. Так исключены ошибки и нестыковки, а в интернет-магазинах всегда актуальная информация о товарах, ценах, наличии.

Структура каталога: Количество товарных категорий и подкатегорий не ограничено, и может иметь разную глубину вложенности. Это ценят крупные торговые компании и дропшипперы, так как большой ассортимент нужно грамотно и удобно группировать и компоновать. Для каждого сайта в 1С определяете индивидуальную структуру товарных категорий.

Управление структурой каталога:

- 1.** Легко организовано управление товарной представленностью: для каждого сайта последовательность отображения товарных категорий и подкатегорий назначаете в 1С. Можно следовать стандартному принципу, и выводить в алфавитном порядке, а можно приоритетные ассортиментные группы выводить на первые позиции. Так вы регулируете свою интернет-витрину, меняете ее, обновляете, решаете какие товары будут представлены покупателям в первую очередь.
- 2.** Одни и те же товары или группы товаров можно включить в несколько категорий интернет-магазина. Так увеличивается частота контакта покупателей с определёнными позициями ассортимента. Маленькая хитрость, увеличивающая конверсию сайта.



ФИЛЬТРЫ, СОРТИРОВКА, СИСТЕМА ПОИСКА

Динамическая фильтрация: Вы назначаете в 1С какие свойства товара (категории, под-категории) являются важными и используются как фильтры для быстрого отбора. Покупатель устанавливая фильтры, сразу видит отобранные товары и информацию сколько товаров попадает в отбор. Ему не нужно делать подборку фильтров, потом нажимать кнопку «применить». Экономия времени и динамичное управление.

Быстрая сортировка: Пользователям удобно, когда предоставлены несколько видов сортировки товаров: по рейтингу, названию, стоимости, алфавиту

Список ранее просмотренных товаров: Чтоб вернуться к ранее просмотренным товарам пользователю не нужно запоминать условия фильтров и сортировок, или запоминать артикулы для ввода в окно поиска. Над в каталоге и на странице товаров футером всегда расположен отдельным модулем слайдер, с товарами с ранее просмотренными покупателем.*** (ранее эту задачу не ставили)



МАРКЕТИНГОВЫЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ

Маркетинговые товарные группы: при входе на сайт пользователь видит рекламный баннер, а под ним слайдеры маркетинговых товарных групп: «Новинка», «Акция», «Топ продаж». Эти признаки рассчитываются сайтом по умолчанию. Но их также можно «назначить в 1С, для того чтоб привлечь внимание покупателей к нужным товарным позициям.

cross-selling: маркетинговые группы: «Похожие товары», «С этим товаром так же покупают», «Акции с комплектами». Перечень товаров в эти группы задается в 1С, и на платформе интернет –магазина не нужно делать ручные настройки. Это удобно владельцам нескольких интернет-магазинов, так как настройка делается единожды в 1с.

Владелец сайта сам определяет, когда и какую группу товаров cross-selling отображать покупателям:

- в карточке товара- похожие товары
- на первых шагах покупки в корзине - сопутствующие товары или комплекты.



КАРТОЧКА И СТРАНИЦА ТОВАРА

Информативная карточка товара: при выведении товаров в каталоге показываем пользователю максимум информации: фото продукции, наименование, рейтинг по отзывам (от 1 до 5), старую и новую цену, отображаем бейджи статуса товара «Новинка», «Акция», «Топ продаж». При наведении курсора на товарную позицию всплывает окно с кратким описанием товара. Так пользователям не нужно делать дополнительные 2 клика: перейти на страницу товара, вернуться в каталог. Вся информация он видит сразу, а заходит на страницу товара, когда у него есть сформировавшийся интерес. Пользователи интуитивно оценивают заботу об их удобстве и времени.

Информативная страница товара: Здесь покупатель видит фотографии, наименование, цену старую/новую, краткое описание товара, бейджи статусов «Новинка», «Акция», «Топ продаж». Для удобства пользователей сделаны закладки «Описание», «Характеристики» и «Отзывы и рейтинг». Так страница товара не перегружена, и пользователи избирательно обращаются к нужной им информации.

Внизу страницы всегда отображается слайдер с одной из маркетинговых групп: «Похожие товары», «С этим товаром так же покупают», «Акции с комплектами»



СРАВНЕНИЕ ТОВАРОВ И WISH LIST

Сравнение товаров: Пользователь отмечает товары «к сравнению» (на карточке товара или внутри его страницы). В верхнем меню отображается иконка «Сравнение» и количество отмеченных товаров. При нажатии кнопки «Сравнение» сайт отобразит отобранные товары в табличном формате, где по горизонтали будут отображены наименования и фото сравниваемых позиций, а по вертикали тождественные характеристики и их значения. Эту функцию ценят покупатели любого вида товаров: одежды, бытовой техники, электроники.

Wish List или список понравившегося товара: интуитивно привычная пользователям иконка «сердечко» добавляет товар в список «Понравившегося», и в верхнем меню пользователь видит, сколько товаров он взял на заметку. При нажатии иконки «Понравившееся», сайт отобразит избранные позиции в формате страницы каталога. Обратите внимание, что эти товары сохраняются даже для незарегистрированного пользователя при выходе с сайта, и видны пользователю при последующих входах на сайт. Такая функция повышает конверсию сайта и увеличивает количество покупок на 7%.



ФУНКЦИИ «СЛЕДИТЬ ЗА ЦЕНОЙ» И «УВЕДОМИТЬ О НАЛИЧИИ»

Следить за ценой: если пользователь заинтересован каким-то товаром, но купить его готов по цене чуть ниже заявленной, то это уже готовый покупатель, который практически принял решение о покупке, остался лишь вопрос взаимной договоренности о цене. Пользователь сам работает на вашу маркетинговую тактику по лидогенерации: нажимает кнопку «Следить за ценой» и оставляет свои контактные данные, в ожидании уведомления о снижении цены. Менеджер магазина может связаться с ним и продолжить переговоры о цене, или сделать похожее предложение. По умолчанию в настройках модуля пользователь получит уведомление, когда на выбранный им товар цена снизится.

Уведомить о наличии: Если какого-то товара нет в наличии, и среди предложенного списка «похожих товаров» покупатель ничего не выбрал, он оставляет свои контактные данные через кнопку обращения «уведомить о наличии». При изменении на сайте данных о наличии, пользователь автоматически получает уведомление. Снова работает тактика «лидогенерации», и дальше Вы сможете строить контакт с потенциальным клиентом, в соответствии со своими стандартами.



ОТЗЫВЫ К ТОВАРАМ И РЕЙТИНГИ

Отзывы товаров: Зарегистрированный покупатель, может оставить свой отзыв о товаре, который публикуется на странице товара. Настройки модерации на усмотрение владельца сайта.

Рейтинг товара: Вместе с отзывами мы подключаем модуль расчета рейтинга. Рейтинг - это оценка от 1 до 5, которую ставит покупатель. Визуально он отображается в виде звездочек на карточке товара и внутри страницы товара. Рейтинг используется при сортировке.

Поддержка соцсетей:

Модуль, который позволяет разместить активные иконки соцсетей, чтоб покупатель мог отметить понравившиеся товары, сохранить их себе в заметки, поделиться.



РЕГИСТРАЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

На сайте предусмотрен набор базовых полей при регистрации пользователей, часть из которых можно назначить как обязательные, часть как дополнительные. При регистрации пользователь указывает удобный для него способ и адрес доставки. Эти данные автоматически экспортируются в 1С, формируя базу контрагентов. С ними можно держать обратную связь, назначать персональные или групповые скидки, использовать разные виды рассылок и уведомлений.

При регистрации пользователь может указать, что он является постоянным действующим покупателем, с индивидуальными условиями работы, тогда после подтверждения менеджера эти условия (скидки, спец цены и тп) выгружаются из 1С на сайт, и действуют для этого покупателя.

Авторизация через социальные сети: если покупатель не хочет проходить полноценную процедуру регистрации в интернет-магазине, он может авторизоваться через привычную соцсеть. Для этого мы интегрируем специальный модуль, который автоматически подтягивает данные из личного профиля покупателя, и закрепляет их за ним, как за покупателем интернет-магазина. Далее происходит автоматическая внутренняя процедура регистрации и отправки данных пользователя в 1С.

Единый реестр пользователей для группы сайтов: Зарегистрировавшись единожды, в 1С создается контрагент, и пользователь автоматически получает статус зарегистрированного пользователя для всех интернет-магазинов компании. Так при желании сделать покупки на другом вашем сайте, ему не нужно будет тратить время на повторную регистрацию.



ЦЕНЫ, СКИДКИ И АКЦИИ

Гибкая ценовая политика: Все цены автоматически импортируются из 1С. Количество типов цен - не ограничено. Автоматизирован прием заказов у оптовых и мелкооптовых покупателей: для разных групп покупателей в интернет-магазине отображаются разные цены. Розничные покупатели - видят только розничные цены.

Гибкая система скидок и акций: Для каждого сайта определяете свою маркетинговую стратегию предоставления скидок и акций, назначайте ее в 1С, и она автоматически

включается в нужном интернет-магазине, в указанный диапазон времени. Это могут быть скидки на сумму, от количества, в период времени, при накоплении пороговых сумм/баллов, индивидуальные скидки зарегистрированных пользователей, скидки на группы товаров, на комплекты.

Мультивалютность: в интернет-магазин выгружаются из 1С цены в нескольких валютах, и при изменении курса той или иной валюты, автоматически пересчитываются для пользователей сайта в национальную валюту. Не нужно тратить время на ручное управление ценами, и их систематический перерасчет. Можно выбрать группы зарегистрированных покупателей и показывать им цены в любой валюте. Эта функция используется при продаже или передаче на комиссию импортных товаров постоянным оптовым покупателям.



ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА

Функциональная корзина: все отмеченные к покупке товары накапливаются в корзине. В верхнем меню пользователь видит количество товаров, добавленных в корзину. При нажатии иконки корзины, пользователь переходит на функциональную страницу корзины. Там он видит табличную форму своего заказа, где по вертикали показан перечень выбранных товаров, а по горизонтали располагаются мини фото, краткое наименование, цена, цена со скидкой, изменяемое количество, сумма.

В нижней части страницы размещен слайдер с маркетинговой подборкой товаров: сопутствующих, комплектов и тп.

Купить в 1 клик: есть пользователи, которые не хотят проходить процедуры регистрации и авторизации, не желая оставлять свои данные, или тратить время на их заполнение. Тогда они могут использовать возможность быстрой покупки в 1 клик, просто указав свой контактный номер. Сайт создаст нового пользователя, и далее контакт будет выстраиваться с телефонном режиме.



ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

Личные данные пользователя.

Раздел личного кабинета, где пользователь может править свои личные данные. Все изменения сохраняются и передаются в 1с.



ИСТОРИЯ ПОКУПОК

Раздел, в котором покупатель видит свои полученные покупки, может делать их копии для формирования нового заказа.

Размещенные заказы

Раздел, в котором покупатель видит свои текущие заказы и статусы, отображающие состояние обработки и доставки заказа. Все эти статусы автоматически импортируются из 1С по мере изменения документов. При интеграции модулей перевозчиков, покупатель может отслеживать и местоположение своих заказов.



МОДУЛИ ОПЛАТЫ И ДОСТАВКИ

Модуль оплаты:

Покупатель выбирает удобный для него способ оплаты или предложенные платежные системы, и эти данные корреспондируются в 1С, для дальнейшей работы с заказом. Интегрируем любой нужный вам модуль для приема платежей.

Модуль доставки:

При регистрации покупатель указывает удобный для него способ и адрес доставки. При размещении заказа все данные импортируются с сайта в 1с, для дальнейшей работы с заказом. Интегрируем модули доставки нужных вам операторов-перевозчиков.



ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ И ЗАКАЗОВ

Импорт и экспорт товаров:

Автоматизирована загрузка товаров на сайт из 1с (количество не ограничено).

Так же сайт умеет выгружать товары в 1С, если вы решите изменить конфигурацию учетной программы, и понадобится первичная выгрузка.

Экспорт и импорт заказов:

При формировании покупателем Заказа на сайте, он автоматически экспортируется в 1С, с маркировкой сайта, на котором размещен.

По согласованию с покупателем Заказ может быть изменен, дополнен, может быть предоставлена дополнительная скидка, или включен подарок. При такой обработке, все изменения выгружаются на сайт, а далее синхронно отображается изменение статусов.

Покупатель видит свой обновленный заказ, его состояние, трекномер, и может далее отслеживать его местоположение.



КОНТАКТЫ:

+7 (495) 646-81-34

Info@new-consult.ru

intercloudstore.ru

