

citroncms ecommerce suite

Έτοιμες, Προπαραμετροποιημένες Λύσεις
Ηλεκτρονικού Εμπορίου για
Ταχύτητα, Ευκολία, Οικονομία, Αξιοπιστία

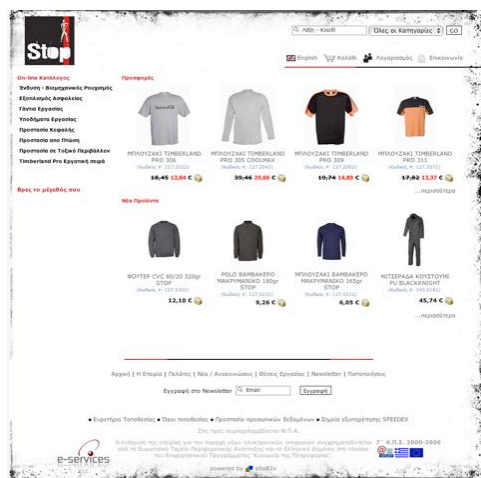
www.citroncms.gr

Τι τελικά χρειάζομαι? B2C, B2B ή και τα δύο (ή μόνο τον κατάλογο προϊόντων μου)?

Η απάντηση βρίσκεται στον τρόπο με τον οποίο πουλάτε τα προϊόντα σας στην καθημερινότητα με τους συμβατικούς τρόπους και τι θέλετε από το internet, πωλήσεις ή απλή παρουσίαση.

B2C

Αν θέλετε πωλήσεις, τότε η πιο βασική παράμετρος είναι το αν πουλάτε τα προϊόντα σας σε «άγνωστους» πελάτες (ασχέτως αν κόβετε τιμολόγιο ή απλή απόδειξη) και με την ίδια τιμή. Ένα τέτοιο παράδειγμα θα ήταν ένα κατάστημα ρούχων. Η τιμή είναι η ίδια για όλους, γνωστούς και μη και λέγεται “τιμή λιανικής”. Οι εκπτώσεις είναι ποσοστιαίες και γίνονται



επίσης σε όλους τους πελάτες (με κάποιες φυσικά εξαιρέσεις). Η πληρωμή γίνεται άμεσα με μετρητά, πιστωτική κάρτα, ακόμη και με επιταγή ημέρας. Σε αυτή την περίπτωση, ο πελάτης ενός ηλεκτρονικού καταστήματος, απλά, πρέπει να επιλέξει τα προϊόντα που θέλει,

να δηλώσει τα στοιχεία του, όποια στιγμή και αν εισέλθει στο κατάστημα (3 το πρωί, Κυριακή, αργία, κλπ), να επιλέξει τον τρόπο αποστολής, να πληρώσει και μετά το κατάστημα θα μπορέσει να του αποστείλει τα προϊόντα που παρήγγειλε. Δεν χρειάζεται κάποια άδεια ή ειδική κατηγοριοποίηση σε ομάδες πελατών ή έλεγχος πιστωτικής ικανότητας.

Για ένα ολοκληρωμένο ηλεκτρονικό κατάστημα λιανικής, προσφέρεται η έτοιμη λύση B2C.

B2B

Ένα εργοστάσιο χρωμάτων ή μια μεγάλη εισαγωγική αντιπροσωπεία, όμως, πουλάνε τα προϊόντα τους σε συγκεκριμένους πελάτες, οι οποίοι αγοράζουν σε διαφορετικές τιμές, ανάλογα με τους τζίρους που κάνουν ετησίως στο εργοστάσιο. Επίσης, πληρώνουν και με διαφορετικούς τρόπους, ο πιο συνήθης “επί πιστώσει” ανάλογα με την πιστοληπτική τους ικανότητα, τα έτη συνεργασίας και τον τζίρο. Σε αυτή την περίπτωση, για να γνωρίζει το ηλεκτρονικό κατάστημα όλες τις παραπάνω πληροφορίες, ο πελάτης πρέπει να έχει κατηγοριοποιηθεί σε μια κατηγορία “εκπτώσεων”, με συγκεκριμένες τιμές για συγκεκριμένα προϊόντα και συγκεκριμένο τρόπο πληρωμής.

Για ένα ολοκληρωμένο ηλεκτρονικό κατάστημα χονδρικής, προσφέρεται η λύση B2B.

Κατάλογος Προϊόντων

Αν όμως δεν είστε ΑΚΟΜΗ έτοιμοι για ηλεκτρονικές πωλήσεις, μπορείτε να επιλέξετε μόνο την παρουσίαση των προϊόντων σας μέσα από ένα ηλεκτρονικό κατάλογο προϊόντων. Η μεγάλη διαφορά ενός καταλόγου και ενός ηλεκτρονικού καταστήματος λιανικής (B2C) είναι το “καλάθι” και η μετέπειτα διαδικασία παραγγελίας. Με την πλατφόρμα citronCMS και τη δυνατότητα που έχει να εξελίσσεται με την εγκατάσταση επιπλέον

modules, μπορείτε ανά πάσα στιγμή να μετατρέψετε τον ηλεκτρονικό σας κατάλογο σε ένα κατάστημα λιανικής ή χονδρικής.

Για την δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταλόγου προϊόντων προσφέρεται η έτοιμη λύση Catalog.

B2C & B2B

Από την άλλη, υπάρχουν και οι συνδυασμοί. Γνωστό κατάστημα πληροφορικής και αναλωσίμων, έχει αναρτήσει ένα μεγάλο ηλεκτρονικό κατάστημα για να πουλάει τα προϊόντα του μέσα από το internet. Την ίδια ώρα, όμως, συντηρεί και ένα δεύτερο site μέσα από το οποίο μπορούν να αγοράζουν οι πελάτες B2B, δηλαδή οι πελάτες με τους οποίους έχει επιτευχθεί ειδική συμφωνία για τις τιμές κάποιων (ή όλων) των προϊόντων με ανάλογες εκπτώσεις. Αυτός ο συνδυασμός B2C και B2B δίνει την απόλυτη ελευθερία. Επιτρέπει την αγορά προϊόντων όποια στιγμή από τον οποιοδήποτε πελάτη αλλά και επιτρέπει και την διευκόλυνση των ειδικών πελατών προσφέροντάς τους τη δυνατότητα on-line b2b παραγγελιών. Η πλατφόρμα citronCMS επιτρέπει και αυτή τη δυνατότητα με την εγκατάσταση δύο sites, το ένα B2C και το άλλο B2B, με κοινό κατάλογο προϊόντων, φωτογραφιών και περιγραφών (η πληροφορία που κοστίζει τον περισσότερο χρόνο να συλλεχθεί και να παρουσιαστεί) αλλά με διαφορετικές τιμές, τρόπους πληρωμής και τρόπους αποστολής ανά κατάσταση.

Η πλατφόρμα citronCMS προσφέρει συνδυασμό B2C και B2B καταστήματος με την ύπαρξη του B2C και του B2B μέσα από την ίδια εγκατάσταση και την ίδια διαχείριση.

B2B & Κατάλογος Προϊόντων

Αν κάποια εταιρία πουλάει μόνο προϊόντα χονδρικής, τότε θα πρέπει να αρκαστεί σε ένα μόνο ηλεκτρονικό κατάστημα B2B. Τι γίνεται όμως αν η ίδια εταιρία θέλει να παρουσιάσει τα προϊόντα της στο διαδίκτυο μέσα από την ιστοσελίδα της;

Με τον ίδιο τρόπο που αναπτύσσονται δύο ηλεκτρονικά καταστήματα (B2B & B2C) με την ίδια εγκατάσταση, μπορεί να εγκατασταθεί ένα ηλεκτρονικό κατάστημα B2B και ένας ηλεκτρονικός κατάλογος προϊόντων, σε διαφορετικά sites. Ο κατάλογος θα περιείχε κατηγοριοποιημένα προϊόντα και πληροφορίες για αυτά μέσα από περιγραφές και φωτογραφίες. Οι ίδιες πληροφορίες υπάρχουν και για την παρουσίαση των προϊόντων στο B2B, μόνο που τώρα προστίθενται πληροφορίες όπως τιμές (ανά πελάτη ή ομάδα πελατών), διαθεσιμότητα, τρόπους πληρωμής και αποστολής, διαδικασία παραγγελιοληψίας, κλπ.

Η πλατφόρμα citronCMS προσφέρει συνδυασμό Καταλόγου και B2B καταστήματος με την ύπαρξη του Catalog και του B2B μέσα από την ίδια εγκατάσταση και την ίδια διαχείριση.



Τι κερδίζω με μια έτοιμη λύση citronCMS eCommerce Suite?

Επειδή η παραμετροποίηση με όλα τα modules και όλες τις σελίδες που χρειάζονται για να λειτουργήσει ένα ηλεκτρονικό κατάστημα ή ένας κατάλογος προϊόντων έχει ήδη γίνει, εξοικονομείται πολύτιμος χρόνος. Το κέρδος αυτό μετακυλάτε σε εσάς, προσφέροντας επιπλέον δωρεάν υπηρεσίες στο κόστος μόνο των αδειών χρήσης.

Αρχική Παραμετροποίηση. Η αρχή!

Προφανώς, ένα από τα βασικά πράγματα που χρειάζονται για την έναρξη λειτουργίας ενός ηλεκτρονικού καταστήματος είναι η αρχική παραμετροποίηση, με τη δημιουργία όλων των απαραίτητων σελίδων έτσι ώστε να υπάρχει ο αρχικός σκελετός. Επίσης, παρέχεται η δυνατότητα αλλαγής των βασικών χρωμάτων, γραμματοσειρών και προσθήκη της βασικής κεφαλίδας με το λογότυπο της εταιρίας.

Κατάλογος Προϊόντων. Η βάση!

Η παραμετροποίηση του Καταλόγου Προϊόντων περιλαμβάνει:

- ✓ **Κατάλογος Προϊόντων** - η διαχείριση κατηγοριών και υποκατηγοριών σε άπειρα επίπεδα. Για κάθε προϊόν, προβλέπονται κωδικός, όνομα/τίτλος, περιγραφή με δυνατότητα μορφοποιημένου κειμένου, αν το προϊόν είναι group προϊόντων κοινών χαρακτηριστικών, φωτογραφίες με αυτόματη σμίκρυνση για το μικρό καλάθι, λίστες των προϊόντων, ο κατασκευαστής και η διάρκεια εγγύησης
- ✓ **Κατηγορίες Marketing** - τρεις (3) κατηγορίες marketing προϊόντων, τα «best sellers», τα «αναμενόμενα» και τα «νέα προϊόντα»
- ✓ **Συσχετιζόμενα Προϊόντα** - δύο (2) κατηγορίες συσχετιζόμενων προϊόντων, τα «εναλλακτικά προϊόντα» και τα «αξεσουάρ»
- ✓ **Διαθεσιμότητα** - η διαθεσιμότητα του προϊόντος σε τεμάχια

Τιμές, Διαθεσιμότητα, Προσφορές. Η ουσία!

Η παραμετροποίηση των τιμών, της διαθεσιμότητας και των προσφορών περιλαμβάνει:

- ✓ **Τιμοκατάλογοι** - ένας τιμοκατάλογος λιανικής
- ✓ **Εκπαιδευτικές Καμπάνιες** - καμπάνιες με βάση την τιμή (flat), με βάση ενός ποσοστού έκπτωσης και με βάση την ποσότητα αγορών
- ✓ **Εκπαιδευτικά Κουπόνια** - προαιρετικά, κουπόνια για εκπτώσεις στο σύνολο των αγορών, μεμονομένων προϊόντων, δώρων, κλπ.

Παραγγελίες. Το ζητούμενο!

Η παραμετροποίηση της παραγγελιοληψίας περιλαμβάνει:

- ✓ **Παραγγελιοληψία** - όλη η απαραίτητη υποδομή για την επιτυχή καταχώρηση μιας ηλεκτρονικής παραγγελίας.
- ✓ **Τρόποι και Κόστος Μεταφορικών** - «παραλαβή από το κατάστημα», «ταχυδρομικώς/courier», «παράδοση με δικό μας μέσο» για τους τρόπους μεταφοράς και υπολογισμός κόστους της μεταφοράς ανάλογα με το ύψος της παραγγελίας.
- ✓ **Τρόποι και Κόστος Πληρωμής** - η αντικαταβολή και η κατάθεση σε τράπεζα, η πιστωτική κάρτα και το PayPal.
- ✓ **Εκκαθάριση Πιστωτικής Κάρτας** - προαιρετικά, η παραμετροποίηση για τη λειτουργία εκκαθάρισης πιστωτικής κάρτας online από μια από τις Τράπεζες: EFG Eurobank, ALPHA Bank, WinBank, Εμπορική και Millennium.
- ✓ **Paypal** - προαιρετικά, η παραμετροποίηση για την εκκαθάριση συναλλαγών (πληρωμή) μέσω PayPal.

Θέλετε βοήθεια στα κείμενα? Τα έχουμε ήδη γράψει για εσάς!

Περιλαμβάνεται η δημιουργία των παρακάτω στατικών σελίδων:

- ✓ Προφίλ Εταιρίας
- ✓ Όροι Χρήσης
- ✓ Προσωπικά Δεδομένα
- ✓ Ασφάλεια Συναλλαγών
- ✓ Τρόποι Πληρωμής
- ✓ Τρόποι Αποστολής

Όλες οι παραπάνω σελίδες (εκτός του προφίλ) περιέχουν σχέδιο περιεχομένου, έτσι ώστε η προσαρμογή να είναι ακόμη πιο εύκολη για τον πελάτη.

Ακολουθήστε την ανάπτυξη Live!

Κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης ο πελάτης θα παρακολουθεί την ανάπτυξη του ηλεκτρονικού καταστήματος live, εφόσον η πλατφόρμα θα εγκατασταθεί εξ' αρχής σε προσωρινή διεύθυνση (Demo Server) έτσι ώστε να ενημερώνεται για την πορεία της ανάπτυξης.

Εγκατάσταση σε server φιλοξενίας. Έναρξη Λειτουργίας!

Η εγκατάσταση της πλατφόρμας σε διακομιστή φιλοξενίας, περιλαμβάνεται, εφόσον επιλεγεί server συνεργάτη μας για την φιλοξενία του ηλεκτρονικού καταστήματος ή του ηλεκτρονικού καταλόγου. Τα πακέτα φιλοξενίας διατίθενται χωριστά.

Εξοικονομήστε Χρόνο! Συνδέστε το ERP σας με το citronCMS

Για τον συγχρονισμό των δεδομένων μεταξύ του ERP της εταιρίας και του citronCMS γίνεται, προαιρετικά, εγκατάσταση του web service «Web Service Συγχρονισμού Δεδομένων» στον διακομιστή φιλοξενίας της πλατφόρμας. Περιλαμβάνεται και δείγμα του αναγκαίου σετ όλων των XML αρχείων που χρειάζονται για τον συγχρονισμό με το ERP. Η παραγωγή αυτών των XML είναι, φυσικά, ευθύνη του πελάτη σε συνεργασία με την εταιρία υποστήριξης του λογισμικού ERP/Λογιστικό. Επίσης, επειδή τις περισσότερες φορές η φιλοξενία γίνεται εκτός εγκαταστάσεων του πελάτη, σε κάποιο data center, γίνεται εγκατάσταση προσαρμοσμένου πράκτορα λογισμικού (agent) «Client Συγχρονισμού Δεδομένων» για τον συγχρονισμό και τον προγραμματισμό του συγχρονισμού των δεδομένων με το ERP στις εγκαταστάσεις του πελάτη.

Εκπαίδευση! Θα χρειασθεί!

Για την εξοικείωση με την πλατφόρμα citronCMS και τον τρόπο λειτουργίας της, παρέχεται εκπαιδευτικό σεμινάριο 4 ωρών για την διαχείριση του ηλεκτρονικού καταστήματος ή του καταλόγου.

Βοήθεια! Ψάξε στα Εγχειρίδια Χρήσης ή στα Youtube videos στη γλώσσα σου

Η πλατφόρμα citronCMS διαθέτει εγχειρίδια χρήσης στα Ελληνικά, όχι μόνο για τον βασικό μηχανισμό αλλά και για όλα τα modules, συμπεριλαμβανομένων και αυτών που χρησιμοποιούνται στη δημιουργία των ηλεκτρονικών καταστημάτων στα Ελληνικά. Επίσης, υπάρχουν πολλά «how-to» videos αναρτημένα στη σελίδα www.citroncms.gr. Έτσι, ο χρήστης, ακόμη και μετά τα εκπαιδευτικά σεμινάρια, θα αισθάνεται την ασφάλεια να χρησιμοποιήσει την πλατφόρμα οποιαδήποτε ώρα και για οτιδήποτε χρειάζεται.

CitronCMS eCommerce Suite - Αναλυτικά

Αδειες Χρήσης citronCMS Basic Edition	Catalog	B2C	B2B
Αριθμός Sites, Locales, Γλώσσες	1,1,2	1,1,2	1,1,2
Portal Modules			
Νέα και Ανακοινώσεις	✓	✓	✓
Newsletters	✓	✓	✓
Συχνά Ερωτήματα	✓	✓	✓
Χρήσιμες Συνδέσεις (για Link Exchange)	✓	✓	✓
Banners	✓	✓	✓
Catalog Modules			
Κατάλογος Προϊόντων	✓	✓	✓
Συσχετιζόμενα Προϊόντα (Αξεσουάρ, Συμπληρωματικά, κλπ)	✓	✓	✓
Κατηγορίες Marketing (Προτεινόμενα, Οικονομικά, κλπ)	✓	✓	✓
Διαθεσιμότητα	-	✓	✓
Κριτικές	-	✓	✓
eCommerce Modules			
Παραγγελιοληψία	-	✓	✓
Διαχείριση Τιμοκαταλόγων	-	✓	✓
Τρόποι και Κόστος Μεταφορικών	-	✓	✓
Τρόποι Πληρωμής	-	✓	✓
Εκπρωτικές Καμπάνιες	-	✓	✓
Τιμολογιακή Πολιτική (B2B)	-	-	✓