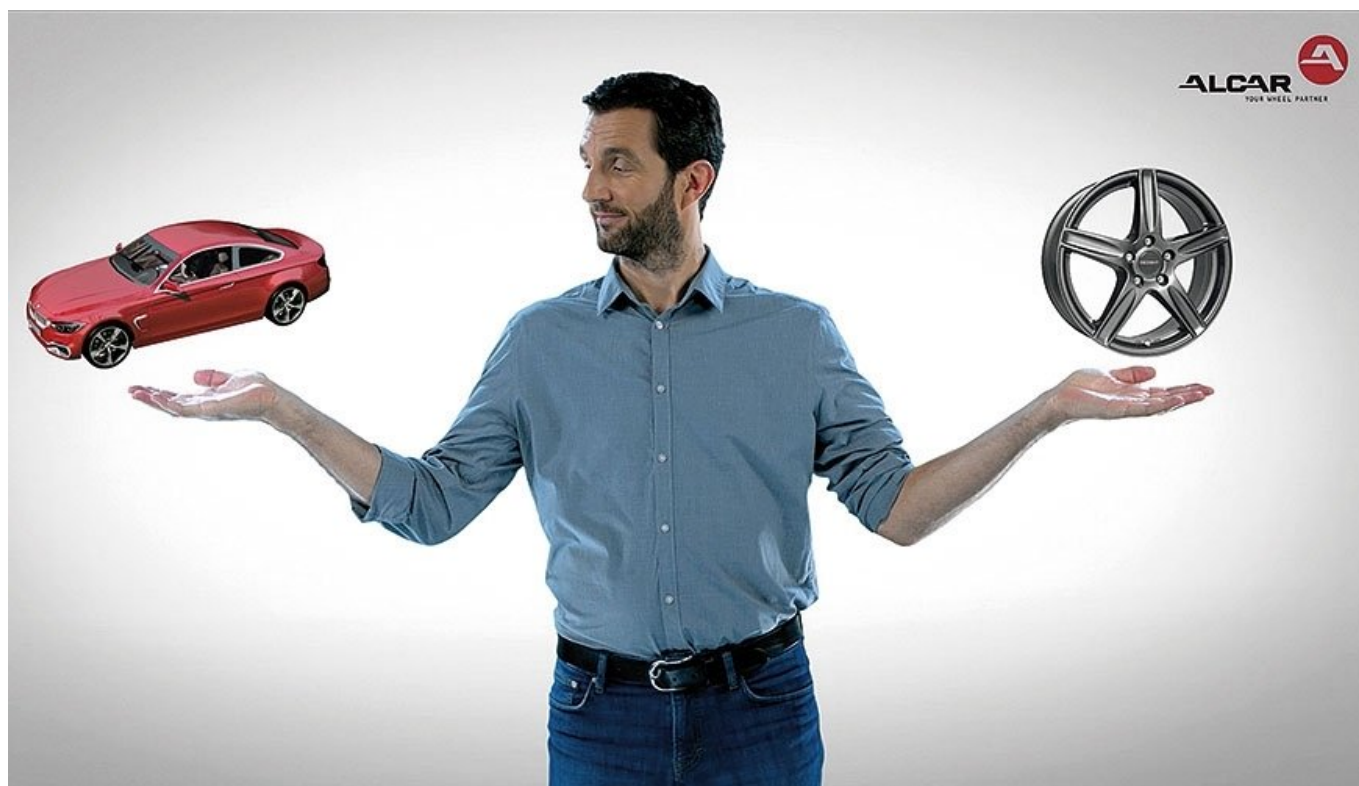


Nowoczesny sklep internetowy - ALCAR wspiera swoich dystrybutorów

data aktualizacji: 2020.06.15



18 milionów kombinacji felga-auto

Od wielu lat ALCAR przywiązuje ogromną wagę do tego, aby dostarczać dystrybutorom doskonale technicznie rozwiązania, które umożliwiają poprawę efektywności procesów dystrybucji, co z kolei ma przełożenie na sprzedaż klientom detalicznym przede wszystkim naszych produktów, ale nie tylko, a także znacznie upraszcza cały mechanizm handlowy.

W naszej branży doskonale znany jest chociażby ALCAR Webshop. Myślę, że w tym przypadku śmiało możemy mówić, iż jest to jedna z najnowocześniejszych platform B2B w Polsce. Wszyscy doskonale widzimy, że technologia internetu z prędkością światła zrewolucjonizowała zarówno klientów, jak i marki oraz firmy, dlatego tak ważne jest, aby orientować się we wszelkich nowinkach, zwłaszcza e-commerce czy IT. To jest przyszłość.

Dystrybutorzy, którzy mają własne sklepy internetowe, doskonale wiedzą, że rozpoczęcie takiego przedsięwzięcia nie jest ani proste, ani tym bardziej tanie. Aby w ogóle zacząć, należy pomyśleć o odpowiednim oprogramowaniu, a żeby wybrać właściwe, trzeba precyzyjnie określić, jakie mamy potrzeby teraz i jakie będą one w przyszłości, ponieważ sklep musi się rozwijać razem z naszym biznesem! Dlatego też, aby stworzyć atrakcyjny oraz funkcjonalny sklep internetowy, musimy wziąć pod uwagę naprawdę wiele aspektów, co już na starcie może się dla wielu okazać rzeczą bardzo skomplikowaną i zniechęcającą.

Portal z kompletnymi kołami

Uważamy, że jak najbardziej naturalną rzeczą jest zapewnienie wsparcia naszym dystrybutorom w postaci najnowocześniejszych aplikacji internetowych. Z tego właśnie powodu od kilku lat bardzo

mocno rozwijamy nasz projekt e-commerce: portal z kompletnymi kołami od ALCAR. To pierwszy kompleksowy sklep internetowy, który ALCAR stworzył dla swoich dystrybutorów. Przygotowaliśmy aplikację internetową, za pośrednictwem której można sprzedawać felgi, obręcze w połączeniu z oponami dystrybutora w postaci kompletnych kół, a także opony. Sklep daje możliwość częściowego spersonalizowania jego stylu oraz wyglądu zgodnie ze standardami strony dystrybutora. Jest to bardzo ważne, ponieważ aplikacja stanowi wówczas integralną część strony internetowej dealera. Aby ułatwić wybór klientowi finalnemu, podłączyliśmy 18 milionów kombinacji felga-auto, filtr najlepszego dopasowania oraz nasz jedyny w swoim rodzaju konfigurator 3D, a także umożliwiliśmy pokazanie cen i dostępności towarów w realnym czasie. Ponadto konsument może wybrać, zamówić i zapłacić za felgi, opony i czujniki TPMS, a także umówić wizytę montażu kół bezpośrednio w serwisie dystrybutora ALCAR w dogodnym dla niego czasie.

Jeżeli myślimy o założeniu własnego e-sklepu, musimy zacząć od początku, czyli od oprogramowania. Obecnie na rynku dostępne są różne systemy e-commerce: platformy typu open source, platformy płatne (na abonament) czy platformy dedykowane. Ceny oprogramowania mogą się oczywiście różnić, a za pracę programistów i resztę zespołu nad własnym sklepem internetowym zapłacimy od kilku do kilkuset tysięcy złotych! ALCAR zapewnia e-sklep swoim dystrybutorom nieodpłatnie. Jeżeli partner ALCAR ma swoją stronę internetową, to już spełnia wszystkie wymagania niezbędne do posiadania własnego portalu, a samo wdrożenie jest niezwykle łatwe – wystarczy skontaktować się z ALCAR. Wówczas określimy wszystkie potrzeby dystrybutora i tak dostosujemy sklep, aby spełniał jego wymagania. Ważne jest również to, że w miarę rozwoju działalności dealera oraz jego sklepu jesteśmy w stanie na bieżąco modyfikować ustawienia. Jeżeli np. dystrybutor zaczyna od sprzedaży samych felg, ale w trakcie rozwija swój biznes i zaczyna oferować klientom także opony, to w ramach rozwoju portal można tak skonfigurować, że nowe opcje będą dodawane systematycznie.

Jeden sklep - mnóstwo możliwości

Oprócz nowoczesnego sklepu internetowego z możliwością wyboru kół w technologii 3D partner ALCAR otrzymuje również dostęp do specjalnego panelu ustawień, za pośrednictwem którego może w prosty sposób kontrolować ceny sprzedaży, zarządzać zamówieniami klientów oraz bezpośrednio się z nimi kontaktować, wysyłając e-maile. Jego dodatkowe funkcje to m.in. wprowadzenie danych kontaktowych i godzin otwarcia serwisu. Jeżeli jest kilka punktów sprzedaży, można oczywiście wprowadzić adresy innych serwisów, dodać własne warunki sprzedaży internetowej, regulamin, politykę prywatności, ustawić własne marże na produkty, kody rabatowe, promocje, dodać opony (za pośrednictwem pliku CSV), ustawić internetową opcję płatności (np. Przelewy24) za zamówione felgi/opony/kompletne koła bądź możliwość płatności przy odbiorze. Można ponadto ustawić kwestie związane z identyfikacją wizualną (branding), czyli spersonalizowanie wyglądu konfiguratora, np. wstawienie własnego logotypu, koloru tła, zmiana czcionki, aby maksymalnie dostosować portal do wyglądu strony internetowej dealera.

Panel ustawień jest niezwykle prosty i intuicyjny, dzięki czemu wiele rzeczy można zrobić samodzielnie, bez konieczności zatrudniania informatyka z firmy zewnętrznej. Wprowadzane zmiany można na bieżąco sprawdzać, aby mieć pewność, że wszystko jest poprawnie ustawione. Jeżeli dystrybutor stwierdzi, że portal został odpowiednio skonfigurowany, wystarczy kliknąć w „Ustaw online”, aby portal pojawił się na stronie dealera. Sklep internetowy od ALCAR jest więc przede wszystkim opcją doskonałą dla tych dystrybutorów, którzy chcieliby rozpocząć sprzedaż internetową, rozwinąć nowy kanał dystrybucyjny, ale nie inwestować zbyt dużych środków na budowę własnego sklepu online.

Pakiet startowy od Alcar

Ważną kwestią są treści w sklepie internetowym, ponieważ kluczem do sukcesu sklepu internetowego jest rzetelna i atrakcyjna informacja produktowa. Jeżeli nie dysponujemy odpowiednimi zdjęciami, czeka nas inwestycja w profesjonalną sesję produktową. Zdjęcia produktów czy banery to zasadnicze elementy każdego sklepu internetowego. Klient nie ma możliwości dotknąć

produktu – to zdjęcia sprzedają w Twoim sklepie internetowym! Dlatego też muszą być unikalne, dobrej jakości i jak najlepiej oddające stan faktyczny produktów. W przypadku sklepu internetowego od ALCAR nie trzeba inwestować ani w profesjonalną sesję zdjęciową, ani w obróbkę zdjęć, a tym bardziej tracić czas na ich dodawanie do sklepu. W „pakiecie” dystrybutor otrzymuje konfigurator doboru felg w 3D, przyjemny interfejs, zdjęcia produktowe wysokiej jakości, a co najważniejsze – wszystko dodawane i aktualizowane jest automatycznie!

Tak samo jest w przypadku wprowadzania produktów do sklepu. Jest to niezwykle czasochłonna praca. Każdy produkt musi mieć zdjęcia, opis, warianty kolorystyczne, rozmiarówkę itd. Nie można oczywiście zapomnieć także o artykułach typu cross-selling, czyli śruby zabezpieczające, kołpaki do felg stalowych itp. Budując własny sklep internetowy od podstaw, należy wprowadzić wszystkie produkty i można to zrobić za dodatkową opłatą i pośrednictwem odpowiedniej agencji bądź informatyka albo samodzielnie. Ale czy nie warto w tym czasie skupić się na promocji i rozwijaniu swojego biznesu? Wszystkie niezbędne opisy oraz informacje dotyczące felg, opon i akcesoriów są dodane automatycznie w sklepie internetowym ALCAR, tak samo jest w przypadku aktualizacji.

Nieskomplikowana obsługa zamówień

Tworzenie sklepu internetowego to proces ciągły i trzeba mieć na uwadze to, że będzie go trzeba prowadzić i administrować, a działania związane z administracją sklepu internetowego wymagają systematyczności. Oczywiście skomplikowane prace techniczne związane z opieką nad sklepem, bieżącą obsługą i usuwaniem usterek można zlecić firmie zewnętrznej, powoduje to jednak wzrost kosztów. Co wchodzi w skład tzw. usługi administracyjnej sklepu internetowego? Prace techniczne związane z bezpieczeństwem, aktualizacjami, kopie zapasowe, zmiany związane z rozbudową strony czy nawet wprowadzaniem nowych produktów. Tym także zajmie się ALCAR w przypadku portalu z kompletnymi kołami!

Wraz z portalem z wbudowanym konfiguratorem 3D, oprócz panelu ustawień, dealer dostaje dostęp do panelu zamówień, za pośrednictwem którego może on administrować zamówieniami. Jak to wygląda w skrócie? Obsługa zamówień odbywa się w ALCAR Webshop, a powiadomienie o nowym zamówieniu dystrybutor otrzymuje mailem. Wystarczy zweryfikować zamówienie pod kątem poprawności danych, a następnie wysłać do ALCAR. Cały proces odbywa się poprzez kilka kliknięć w doskonale wszystkim znanym Webshopie ALCAR. W panelu zamówień można również przygotowywać statystyki sprzedaży oraz kontaktować się mailowo z klientem w sprawie jego zamówienia.

Niezwykłe elastyczne ustawienia

Co w przypadku, kiedy dystrybutor nie chce obsługiwać zamówień przez ALCAR Webshop, ponieważ posiada własny sklep internetowy i chce, aby wpadały one do własnego koszyka zamówień i systemu? Zarówno sam Portal Kompletne Koła, jak i panel zamówień to narzędzia, które są bardzo wygodną (i najszybszą) opcją dla dystrybutorów, którzy chcieliby mieć swój własny sklep internetowy, ale posiadają wyłącznie stronę internetową. Jeżeli jednak dystrybutor już posiada własny sklep i do niego chciałby podłączyć Portal Kompletne Koła, to oczywiście też możliwa jest taka opcja. ALCAR stworzył rozwiązanie umożliwiające wyprowadzenie zamówień, które wpłynęły przez Portal do koszyka zamówień w swoim e-sklepie za pośrednictwem programowania Adhoc-EDI. Aby ułatwić tę sposobność, dostarczamy gotowe rozwiązanie oraz dokumentację dla programisty/działu IT. Wówczas nie ma potrzeby zarządzania zamówieniami przez panel administracyjny w ALCAR Webshop, tylko zamówienie wpada bezpośrednio do własnego systemu bądź sklepu internetowego. Portal jest więc niezwykle elastycznym narzędziem online, które można dostosować bezpośrednio do swoich potrzeb oraz możliwości.

Czy po wdrożeniu Portalu Kompletne Koła dystrybutor musi aktualizować sklep, aby poprawnie działał na stronie internetowej? Jak już wcześniej wspominałam, aktualizacje dotyczące danych technicznych, dodawanie nowych produktów (oferta felg ALCAR), zdjęcia oraz opisy felg i opon odbywają się automatycznie, m.in. dzięki temu, że inne aplikacje ALCAR są połączone oraz zależą od

ALCAR Webshop, w tym Portal Kompletne Koła. Dzięki podłączeniu innych narzędzi do ALCAR Webshop uproszczone zostało zarządzanie danymi i ALCAR może działać w bardzo skuteczny sposób tylko przy użyciu pojedynczego źródła danych oraz zapobiegać utrzymywaniu identycznych informacji w wielu źródłach. Jeżeli więc w ALCAR Webshop zostanie zaktualizowana baza felg, dopasowania i konfiguracje czy dane techniczne, to zasób danych zawartych w portalu także. Jeżeli jednak dystrybutor zdecyduje się na pokazanie swojego stocku opon, musi wówczas pamiętać o tym, żeby regularnie aktualizować swoją ofertę oraz, w zależności od potrzeb, np. marże na produkty sprzedawane przez portal (odbywa się to przez plik CSV). ALCAR nie aktualizuje również danych teleadresowych dystrybutora oraz warunków sprzedaży, należy więc pamiętać, aby zadbać o dostarczenie swoim klientom poprawnych informacji umożliwiających m.in. sprawny kontakt z dealerem.

Krótko podsumowując: masz własną stronę internetową, ale nie posiadasz e-sklepu? Myślisz o sprzedaży internetowej, ale nie posiadasz własnego stocku felg i opon lub jest on niewielki? Nie dysponujesz dużym budżetem na stworzenie od podstaw sklepu internetowego? Chcesz być o krok dalej niż konkurencja, ale nie wiesz, jak to zrobić? Daj się znaleźć w sieci, zaskocz swoich klientów konfiguratorem doboru felg i opon w 3D na własnej stronie internetowej i przede wszystkim otwórz się na nowe możliwości oraz maksymalizuj zyski dzięki sprzedaży za pośrednictwem Portalu Kompletne Koła od ALCAR!

Artykuł jest przedrukiem z czasopisma "Świat Opon", wydanie 1(35)/2020.

Źródło: