

## Sana E-commerce

A Sana E-commerce segítségével vállalatirányítási rendszerét egyszerűen és hatékonyan összekapcsolhatja az e-kereskedelmével, hogy azok egységként működjenek. Ez a platform egyedülálló funkcionalitásával biztosítja, hogy a felhasználó mindig naprakészen nézhessen szembe a B2B értékesítés kihívásaival. Előnyei lehetővé teszik a vásárlói élmény maximalizálását és az elégedettség növelését:

### 1.1 Teljes vásárlói kényelem

#### 1.1.1 A vásárlói bizalom és hűség növelése

Nyújtson az ügyfeleinek személyre szabott önkiszolgálást és teljes átláthatóságot:

- *Az ügyfelek könnyedén fizethetnek egyszerre több számlát bármilyen fizetési móddal (hitelkártya, betéti kártya, PayPal vagy számlán).*
- *A teljes online és offline árajánlat és rendelési előzmények éjjel-nappal elérhetők.*
- *Az ügyfelek megrendelést adhatnak le; kérjen árajánlatot és visszaküldést a megállapodás szerinti ár és a pontos elérhetőség alapján.*

#### 1.1.2 Erősítse meg vásárlóit

Biztosítsa vásárlóinak a gyors és érzékeny online vásárlási élményt új üzletünkkel.

- *Az üzlet frontja egy egyoldalas alkalmazás (SPA), amely csak a szükséges adatokat tölti be az oldal betöltésének felgyorsítása érdekében.*
- *Az új üzletfrontot a React hajtja. A kliensoldali rendereléssel együtt ez biztosítja a gyors első megtekintést.*
- *A SEO bevált gyakorlatainak támogatása és az online marketing kiválóan teljesítő üzletet eredményez.*
- *Az ügyfelek a rendelési előzményeik alapján megtekinthetik legnépszerűbb cikkeiket az ERP rendszerben.*
- *Használja a Big Data-t, hogy jobban segíthesse az ügyfeleket a jövőbeli rendelések előrejelzésével és releváns termékjavaslatokkal.*
- *Ösztönözze a keresztértékesítést és a továbbértékesítést kapcsolódó termékek vagy kiegészítő alkatrészek javaslatával, ezzel növelve az eladásokat*

#### 1.1.3 Személyre szabott élmények

Hozzon létre személyre szabott üzleteket, és kínáljon vásárlóira szabott termékeket és tartalmakat az új Visual Designer segítségével.

- *Húzza át az oldalak elemeit, és adjon hozzá tartalomblokkokat az oszlopokhoz és sorokhoz.*
- *Stílusosabbá teheti háttereit képekkel és videókkal, animálhatja sorait és színezheti oszlopait, teljes tervezési rugalmasságot biztosítva.*
- *Csatlakoztassa az ügyfélszegmenseket sorokhoz, hogy személyre szabhassa tartalmait.*

#### 1.1.4 Könnyebb kijelentkezés

Egyszerűbb fizetési folyamatot kínálhat az új, B2B-re optimalizált kijelentkezési oldalainkkal.

- *A vendégként történő fizetés növeli a konverziós arányt, és megkönnyíti a fizetési folyamatot új B2B ügyfelei számára.*
- *Az egy lépéses fizetés gyorsabb folyamatot tesz lehetővé kevesebb egérgattintással, csökkenti a kosár elhagyását és növeli az eladásokat.*
- *Több lépéses fizetési lehetőség is rendelkezésre áll.*

### 1.1.5 Valós idejű sales-támogatás

Engedélyezze támogatási és értékesítési alkalmazottainak, hogy irányítsák a vásárlást az ügyfél nevében.

- *Vezesse ügyfelét a támogatási hívás során (beleértve a megrendelés véglegesítését, a számla kifizetését vagy a visszaküldés feldolgozását).*
- *Tekintse meg a vásárló árait és választékát, és rendeljen a nevükben, ugyanazon az üzlethelyiségen, mint a vásárló.*
- *Az értékesítési ügyfélszolgálat meg tudja tekinteni és szerkeszteni tudja a vásárló által elkészített kosarat, vagy meg is töltheti a kosarat a nevében.*

### 1.1.6 A rendelési folyamat leegyszerűsítése

Hagyja, hogy ügyfele újra rendeljen bármely korábbi rendelésből, és könnyen hozzáférjen a teljes rendelési előzményeihez.

- *Tekintse meg az ügyfél teljes rendelési előzményeit (elérhető a Sana webáruházban), és rendeljen újra, küldjön vissza termékeket vagy fizesse ki a számlákat.*
- *Az ügyfelek gyakran többször is szeretnék megrendelni a termékeket. Egyszerűsítse számukra az ismételt rendelések folyamatát.*
- *Az „Újrendelés” gombbal az előző rendelésből származó összes termék közvetlenül a kosárba kerül.*

### 1.1.7 Önkiszolgálás lehetőségének nyújtása

Egyszerűsítse a törlési és visszaküldési kérelmeket a Return Merchandise Authorization (RMA) funkció segítségével.

- *Az RMA lehetővé teszi az ügyfelek számára, hogy közvetlenül a Sana webáruházból vásárolt termékeket telefonon vagy online küldjék vissza.*
- *Az Ügyfél által benyújtott törlési és visszaküldési kérelmek alkalmasságát a háttérprogram beépített logikájával ellenőrzik.*
- *Az RMA-kérelmeket az ERP-ben regisztrálják, így a visszaküldés feldolgozásához szükséges konfigurált üzleti szabályok aktiválódnak az ERP-ben.*

## 1.2 Megbízhatóság kompromisszumok nélkül

### 1.2.1 Hibák kigyomlálása

Nyújtson olyan élményt, amiben az ügyfelei megbízhatnak.

- *Kínáljon csúcskategóriás, gyorsan működő B2B webáruházakat ügyfeleinek.*
- *Nyújtsa ugyanazt a kiváló minőségű, funkciókban gazdag élményt, amelyet vásárlói megszoktak a B2C webáruházakban.*

- Gondoskodjon arról, hogy minden adat mindig naprakész legyen az ERP-vel való valós idejű integrációknak köszönhetően.

## 1.2.2 Eladások növelése

Adjon el többet a meglévő adásvételi szerződések érvényesítésével a webáruházban.

- Az adásvételi megállapodás egy olyan szerződés, amely kötelezi ügyfelét, hogy idővel bizonyos mennyiségű terméket vásároljon speciális árákért és kedvezményekért cserébe.
- A Sana integrálhatja a meglévő értékesítési szerződéseket az Ön webáruházába.
- A webáruház látogatói megtekinthetik aktív adásvételi szerződéseiket, és új rendelés leadásakor alkalmazhatják azokat.

## 1.2.3 Biztosítsa a pontosságot

Biztosítsa a pontosságot és a gyors átfutást a valós idejű megrendelésekkel, hogy olyan környezetet hozzon létre, amelyre az ügyfelek számíthatnak.

- A rendelések valós időben kerülnek továbbításra az ERP-be, ami azt jelenti, hogy a rendelések feldolgozása során nincs idővesztés.
- Többé nem kell aggódnia a fájlátvitel vagy az adatszinkronizálási problémák miatt.
- Az ERP-ben frissített árák és készletek azonnal megjelennek a webáruházban, kiküszöbölve a hibák és a rendelések újraszámításának kockázatát.

## 1.2.4 Bizalom növelése

Adjon pontos ár kalkulációt mértékegységek használatával.

- A számítások mindig pontosak, köszönhetően az ERP-ből származó valós idejű adatoknak.
- Hozzon létre árképzési stratégiákat az ügyfélszegmensek alapján.
- Építsen bizalmat ügyfelei körében azáltal, hogy ügyfelei az általuk elvárt árat kapják (értékesítési szerződések révén), függetlenül attól, hogy online vagy offline vásárolnak.

Jelenítse meg a készlet elérhetőségét valós időben.

- A készlet elérhetősége a webáruházban az elérhető termékek számának megjelenítésével, vagy színjelző használatával jeleníthető meg.
- Az ERP-vel való zökkenőmentes, valós idejű integráció biztosítja, hogy ügyfelei mindig pontos készletmennyiséget lássanak.
- A készletbeállítástól függően a webáruházban különböző készletmennyiségeket jeleníthet meg, és vevőnkénti készletfelosztást határozhat meg.

## 1.3 Folyamatos fejlődés

### 1.3.1 Múlja fölül az elvárásokat

Teljesítse és haladja meg ügyfelei változó elvárásait. Fejlődő hozzáadott értéket kínálhat azáltal, hogy az ERP és az e-kereskedelem egyként működik.

- Agilitás ahhoz, hogy vállalkozása alkalmazkodjon a piaci változásokhoz, beleértve a termék választék változásait, új szabályozásokat stb.
- Rövidebb piacra lépési idő új webáruházak indításával új régiók, piacok és márkák számára.
- Múlja fölül ügyfelei elvárásait azzal, hogy mindig új funkciókat ad hozzá.

### 1.3.2 Alakítsa át a vállalkozását

Indítson el webáruházakat új régiók, piacok és márkák számára.

- *A széleskörű nyelvi és pénznemlehetőségek segítenek új piacok felé nyitni webáruházát.*
- *Csökkentse a piacra jutás idejét. A Sana segítségével egyszerű több webáruház elindítása és működtetése egyetlen vagy több ERP rendszeren.*
- *A rendkívül releváns helyalapú tartalom kínálata segít új ügyfelek megszerzésében, globális márká kialakításában és az eladások növelésében.*

### 1.3.3 Időhatékonyság

Takarítson meg időt a webáruház kezelésével és a tartalomkészítéssel az új, intuitív adminisztrátor és vizuális tervező segítségével.

- *Új rendszergazdánk egyoldalas alkalmazás, amely jobb teljesítményt és használhatóságot eredményez.*
- *Tekintse meg az oldal előnézetét, mielőtt a tartalomütemezés előnézete funkcióval megjelenne.*
- *Azonnal láthatja a javasolt változtatások hatását az oldalon belüli szerkesztéssel.*

### 1.3.4 Mindig naprakész

Múlja fölül ügyfelei elvárásait a folyamatosan frissülő, új funkcionalitásokkal.

- *A Sana Commerce Cloud SaaS folyamatosan a legújabb funkciókkal látja el ügyfeleit, amelyek mindig naprakészek.*
- *Bővítsse ki a Sana funkcióit a Sana Apps kiegészítőinek telepítésével.*
- *A Sana Commerce Cloud új architektúrája elválasztja egymástól a kirakatot és az adminisztrátort, ami izgalmas, fej nélküli lehetőségeket tesz lehetővé a jövőben.*

### 1.3.5 Eladások növelése

Fedezzen fel új csatornákat, és hozzon létre alkalmazásokat az új front-end API-jainkon (BÉTA).

- *Használja ki a Sana erejét harmadik féltől származó alkalmazásokban, például a Microsoft PowerApps-ban, a CMS-rendszerekben és az olyan hangplatformokon, mint a Google és az Alexa.*
- *Minden üzlethelyiség és adminisztrátori funkció elérhető API-k segítségével.*
- *GraphQL-támogatásunk biztosítja, hogy csak kérésre kelljen betöltenie a szükséges adatokat, ami jelentősen javítja a teljesítményt.*