

ETAPE REALIZARE MAGAZIN ONLINE PRIN DESIGN94

Pentru orice companie care își dorește să crească, comerțul electronic reprezintă una dintre cele mai mari oportunități pentru a atinge noi clienți și a crește vânzările. A-ți vinde produsele sau serviciile online este similar cu a avea un magazin deschis 24 de ore pe zi, 7 zile pe săptămână, în tot timpul anului.

ETAPE REALIZARE MAGAZIN ONLINE LA CHEIE

I. Preluare informații de la client

Pentru începerea unei colaborări în vederea realizării unui magazin online, trebuie stabilite toate detaliile ce privesc noul magazin online.

În acest sens avem nevoie din partea clientului de detaliile proiectului, precum nișa magazinului online, aspectul dorit, funcționalități suplimentare, configurare atribute produse, configurare curs valutar și altele, astfel încât acesta să funcționeze în parametrii optimi și să fie ușor de administrat.



Necesarul detalierii proiectului, duce la un preț final fără alte costuri suplimentare în timpul colaborării.

II. Configurare domeniu pe server și verificarea acestuia



Domeniul web pe care va funcționa magazinul online, trebuie adăugat pe un server de găzduire web, care să permită funcționarea magazinului în condiții optime, fără probleme de încărcare, un uptime bun și fără posibile erori.

Un pachet bun de găzduire nu înseamnă trafic nelimitat sau un spațiu de stocare foarte mare, ci memorie ram, cpu, procese simultane, care sunt alocate pachetului respectiv.

În acest sens oferim soluții eficiente de găzduire web pentru magazine online, cu spațiu de stocare SSD, pentru viteză de încărcare rapidă și resurse hardware dedicate care susțin un consum de resurse mediu și mare.

Clienții care doresc să găzduiască magazinul online la un alt furnizor, vor beneficia de o analiză a pachetului de găzduire, pentru asigurarea fiabilității acestuia în conformitate cu consumul de resurse al magazinului.

III. Realizare design personalizat

Aspectul unui magazin online reprezintă unul dintre punctele forte prin care vă puteți impune în fața clienților. Un design minimalist și profesional sau realizat în culori deschise poate influența decizia de cumpărare.

Realizarea design-ului se face personalizat în funcție de cerințele clientului și de nișa în care activează.

În general mergem pe un design cu structură ușoară din blocuri cu diverse elemente (menu, coș cumpărături, categorii produse, etc.), care să ofere importanță produselor.

Ținând cont că comenzile făcute de pe mobil și tabletă au crescut cu până la 25%, punem accent pe partea de design responsive, respectiv adaptarea automată a magazinului în funcție de dispozitivul de pe care este accesat.



IV. Configurare magazin online



După finalizarea aspectului final al magazinului, urmează configurarea acestuia pentru funcționarea corectă de la afișarea produsului, până la finalizarea comenzii.

Produsele vor fi configurate pentru adaugare, în funcție de specificațiile inițiale care pot conține descriere, caracteristici individuale, specificații tehnice, etc.

Costul livrării la domiciliu se va afișa automat în funcție de kilometri și greutate. Această facilitate fiind disponibilă în parteneriat cu UrgentCurier, Fan Courier sau Cargus.

La cerere se poate implementa și plata online în colaborare cu furnizorul de plăți online MobilPay, fără costuri de administrare, costuri lunare sau taxă inițială. De asemenea se poate implementa orice formă de plata direct online (Paypal, Payza, Skrill, SMSpay, etc.)

Platforma permite adăugarea de noi funcții custom sau prin module gratuite sau comerciale, oricând doriți.

V. Finalizarea magazinului

Finalizarea magazinului online constă în ultimele verificări de funcționare și testări de înregistrare cont și comandă.

În această etapă vă trimitem toate datele de acces și conturile create pentru administrarea magazinului, datele de la găzduire web și acces email (office@numesite.ro).



VI. Servicii suplimentare



După finalizarea magazinului, oferim servicii suplimentare de marketing online pentru creșterea de accesări și comenzi.

Servicii SEO pentru creșterea organică în Google, pe cuvinte cheie care au un volum mare de căutări lunare.

Campanii Google Adwords și Facebook Ads, pentru o creștere rapidă a accesărilor și conversie ridicată de comenzi noi.

Publicitate în Social Media, pentru creșterea autorității magazinului, publicare reduceri și oferte speciale, fidelizare clienți.