

▶ INFO..... 1

▶ WEBSHOP..... 2

▶ CONTACT..... 2

○ INFO

○ CONTACT

○ Brochure

Karateke *IT Design*

Karateke IT Design is een jonge, flexibele en bovenal zelfstandige organisatie.

WAT IS EEN WEBSHOP

Webshop is Engels voor webwinkel en is een winkel op het Internet waar men producten kan bestellen. Tijdens het winkelen, kan men producten toevoegen aan een virtuele winkelwagen, waarna alsnog producten verwijderd kunnen worden, maar ook juist meer van hetzelfde product kan worden toegevoegd.

Achter de webshop hangt een beheermodule via welke de beheerder van een webshop producten kan toevoegen of verwijderen.

Er zijn vele toepassingen mogelijk voor een webshop, afhankelijk van de webshop die je gebruikt. Naast alleen producten beheren zijn er ook mogelijkheden om producten in categorie te plaatsen, foto's toe te voegen per product, een review of reactie geven op producten, producten op voorraad zetten of kortingen geven per een bepaalde hoeveelheid afname van een product.

Uiteindelijk kan de in de winkelwagen geplaatste producten afgerekend worden. In sommige gevallen wordt er een factuur gestuurd maar steeds vaker komt het voor dat er direct online betaald kan worden. In veel gevallen zal dit via SSL gaan om een veilige betaling te kunnen waarborgen.

Het bouwen van een webshop is niet eenvoudig er komt namelijk veel bij kijken. De gebruikersinterface moet praktisch en helder opgebouwd zijn, anders komen potentiële bestellers niet uit op de winkelwagen/ afrekenpagina. Daarnaast omvat de webshop tientallen modules die bestellen via de website mogelijk maakt. Enkele noodzakelijke modules zijn: een klantenbestand, een productbestand en een orderbestand.

DE IDEALE WEBSHOP

In de ideale webshop zit een content management systeem geïntegreerd. Hiermee kan de website volledig aangepast worden zonder betrokkenheid van een andere partij/ programmeur.

Er zijn veel webshopmodules on-line op het Internet te verkrijgen. Helaas omvatten deze vaak alleen basisfunctionaliteit. Hieronder omschrijf ik een aantal modules welke vaak ontbreken:

BESTELLINGS/ORDER EMAIL MODULE

Dankzij deze module is het mogelijk om na de bestelling de klant direct een geautomatiseerd email te versturen met de bestelling. De klant kan dan eenvoudig zijn bestelling zien en ziet dan ook gelijk wat zijn betaling moet zijn.

DIRECT MAIL MODULE

Dankzij deze module is het mogelijk om on-line marketing campagnes te kunnen starten, zoals direct mail (HTML mailings).

FACTURATIE MODULE

Facturieren kost de winkelier veel tijd. In de ideale webshop zit een facturatiemodule, zodat factureren rechtstreeks gedaan kan worden en er geen additioneel facturatiepakket aangeschaft en beheerd hoeft te worden.

ORDER REFERER TRACKING

Op het moment dat een bezoeker een bestelling plaatst, zal het ordersysteem aangeven waar de besteller vandaan gekomen is. Daarmee bedoel ik niet de fysieke locatie van de besteller, maar de website waar de bezoeker vandaan gekomen is. Het is van essentieel belang dat de winkelier over deze statistieken beschikt om het gehele e-commerce project verder te kunnen optimaliseren. Meten is weten in de internetwereld aldus Karateke Design.

KLANTEN MODULE

Dankzij deze module zie je alle klanten in een overzicht terug en kun je ook klantinformatie inwinnen.

ZOEKMACHINE MODULE

De webshop krijgt niet alleen te maken met mensen als bezoeker maar ook zoekmachines. Het webshop systeem zal dit meten en aan de winkelier beschikbaar stellen. Hoe vaker de webshop door zoekmachines bezocht wordt hoe populairder de site voor de zoekmachine is.

VARIABLE PRIJS MODULE

Stel je hebt met 2 soorten klanten te maken. Enerzijds de consument en anderzijds de Resellers. Dankzij de variabeleprijs module is er onderscheid te maken tussen deze 2 groepen en kunnen afzonderlijke prijzen worden toegekend. Met andere woorden: de doorverkoper ziet de dealerprijs en de overige klanten (consumenten) zien de consumentenprijs.

STAFFELPRIJS MODULE

Soms wenst de winkelier prijzen te bepalen aan de hand van de bestelde hoeveelheid. Hoe meer van hetzelfde artikel wordt besteld hoe hoger de korting. De totale korting kan vervolgens uitgedrukt worden als kortingspercentage per product.

ENQUETE MODULE

Het komt regelmatig voor dat winkeliers online producten verkopen welke, na het plaatsen van een bestelling, eigenlijk nog niet te leveren zijn. Dit omdat de winkelier bijvoorbeeld nog wat antwoorden moet hebben om het gewenste product of dienst te kunnen leveren.

ULTRASEARCH MODULE

Webshopmodules bevatten meestal een standaard en een geavanceerde zoekmogelijkheid. Om de zoekopdracht nog verder te kunnen verfijnen zit er in de ideale webshop een ultrasearch module, waarmee op maat uitgebreide zoekfilters kunnen worden geactiveerd.

KORTING MODULE

In de meeste webshops zit een aanbiedingen module. Hiermee kan de winkelier een aanbiedingsprijs toekennen aan een product. Maar dit is vaak te beperkt. In de beste webshop zit op zijn minst een korting module. Hiermee kan de winkelier kortingen toekennen aan bepaalde klantgroepen of aan individuele klanten of werken met kortingsbonnen.

PRODUCT RELATIEVE

Product relatieve is een belangrijke module dat cross selling mogelijk maakt. Stel je verkoopt een T-shirt. Commercieel gezien is het ideaal om op het productdetail pagina onder het huidige product verwijzingen te tonen naar andere gerelateerde producten.

Helping you
achieve your
goals



Karateke Design
info@karateke.nl