



Mai 2020



Feature Katalog

2020 Spryker System GmbH
spryker.com

Inhalt

5 [The Better E-Commerce Solution for YOU!](#)

6 [Übersicht: Capabilities](#)

7 [Übersicht: Personas & Business Values](#)

8 [Übersicht: B2B Suite](#)

9 [Übersicht: B2C Suite](#)

• • • • • Produkt & Content Management

10 [Produktmanagement](#)

Features: Produktattribute, Abstrakte Produkte, Superattribute, Produktgruppen, Produktbündel, Konfigurierbare Bündel, Produkt-Sets, Produktbeziehungen, Produktoptionen, Produkt-Label, Dynamische Produkt-Label, Zeitliche Produktverfügbarkeit, Produktdetailseite, Barcodegenerierung, Produktrestriktionen, Alternative Produkte, Nicht länger verfügbare Produkte

16 [Verpackungs- und Maßeinheiten](#)

Features: Verpackungseinheiten, Maßeinheiten

18 [Cross-sell & Upsell](#)

Features: Produktbeziehungen, Cross-Sell, Upsell

20 [Katalogmanagement](#)

Features: Produktkatalogmanagement, Kategoriemanagement, Kategorieseiten, Produktkategorie zuordnen, Kategoriehierarchien definieren

23 [Navigation](#)

Features: Hierarchische Navigation, Produktbasierte Shopnavigation, Contentbasierte Shopnavigation

25 [Suche & Filter](#)

Features: Suche & Filter durch Kategorien, Seitensuche, Mehrsprachige Suchfunktion, Textsuche, Standardfilter, Dynamische Filter & Facetten

28 [SEO](#)

Features: Meta-Tags, Landingpages, URL-Redirects

30 [CMS \(Content Management System\)](#)

Features: CMS Templates & Slots, CMS-Blöcke, CMS-Seiten, Content Item, Individualisierbare CMS Templates, Content Management Standardfunktionen

33 [Medienmanagement](#)

Features: Produktbilder verwalten, Bilder-Hosting, Medienverwaltung, Videoeinbindung

35 [Internationalisierung](#)

Features: Multi-Store Setup, Multiple Währungen pro Store, Internationale Steuern & Steuersätze, Glossarfunktion

38 [Preise](#)

Features: Automatische Währungserkennung, Netto- & Bruttopreise, Mengenpreise, Kundenspezifische Preise, Geplante Preisänderungen

41 [Steuern](#)

Features: Steuern & Steuersätze verwalten, Internationale Steuern & Steuersätze

..... Customer Journey

43 [Rabatte & Preisaktionen](#)

Features: Rabattfunktionen, Gutscheincodes, Produktpromotionen, Limitierte Angebote

46 [Einkaufslisten](#)

Features: Einkaufsliste erstellen, Berechtigungen für Einkaufslisten, Einkaufslisten teilen, Mehrere Einkaufslisten verwalten, Einkaufslisten drucken

49 [Wunschliste](#)

Features: Multiple Wunschlisten, Wunschlisten benennen, Wunschliste in den Warenkorb

51 [Warenkorb](#)

Features: Warenkorbfunktionalitäten, Warenkorbbregeln & -rabatte, Mindestbestellwert, Bestelltrennung im Backend, B2B-Warenkorbfunktionalitäten, Warenkorbbrollen & -berechtigungen, Warenkorb teilen, Mehrere Warenkörbe pro Nutzer, Schnellorder-Funktion

55 [Transport & Versand](#)

Features: Versandmethoden & -anbieter, Verschiedene Währungen pro Versandart, Versandberechnungen

57 [Bezahlung](#)

Features: Zahlungsanbieterintegration, Mehrere Zahlarten pro Bestellung, Rückerstattungen

59 [Geschenkgutscheine](#)

Feature: Geschenkgutscheine kaufen & verwalten

61 [Checkout](#)

Features: Mehrstufiger Checkout, Zahlungs- & Versanddienstleister einbinden

63 [Workflow & Prozessmanagement](#)

Features: Freigabeprozess, Angebotsmanagement, Punchout, Session-Management

65 [Bewertungen & Rezensionen](#)

Feature: Bewertungen & Rezensionen verwalten

67 [E-Mails & Kommunikation](#)

Features: Transaktionsmails verwalten, Newsletter Anmeldung, Verfügbarkeitsbenachrichtigung, Kommentar-Widget

• • • • • • • • • • **After Sales Management**

69 [CRM \(Customer Relationship Management\)](#)

Features: Kundenkonten, Login & Registrierformulare, Passwortmanagement, Kundengruppen

72 [Firmenkonto](#)

Features: Übersicht Firmenkonto, Übersicht Geschäftseinheiten, Nutzer mehrerer Geschäftseinheiten, Firmenkontonutzer-Rollen, Firmenkontonutzer-Berechtigungen, Agent Assist, Inhalte restriktieren, Registrierung einer neuen Firma

75 [Bestellmanagement](#)

Features: State Machine Modelling, Order Management System (OMS) Matrix, Wiederbestellung, Bestelleingänge, Reklamationen & Rückerstattungen, Bestellreferenz

79 [Inventarmanagement](#)

Features: Bestands- und Verfügbarkeitsmanagement, Lagermanagement

• • • • • • • • • • **Entwicklung & Konfiguration**

81 [Back Office](#)

Features: Administrationsoberfläche, Datensicherheit, Zugriffsberechtigungen & ACL-Management, Kundenkonten verwalten, Firmenkonten verwalten, Dashboard

84 [Multi-Channel](#)

Features: Touchpoint-Integrationen, Responsive Design

86 [SDK](#)

Features: Entwickler-Tools, Spryker Code Generator, Importfunktion, Development Virtual Machine, Docker Containers & Konsole, CSS Class-Anpassung, Cronjob Scheduling

89 [Demo Shops](#)

Features: B2B-Demo Shop, B2C-Demo Shop

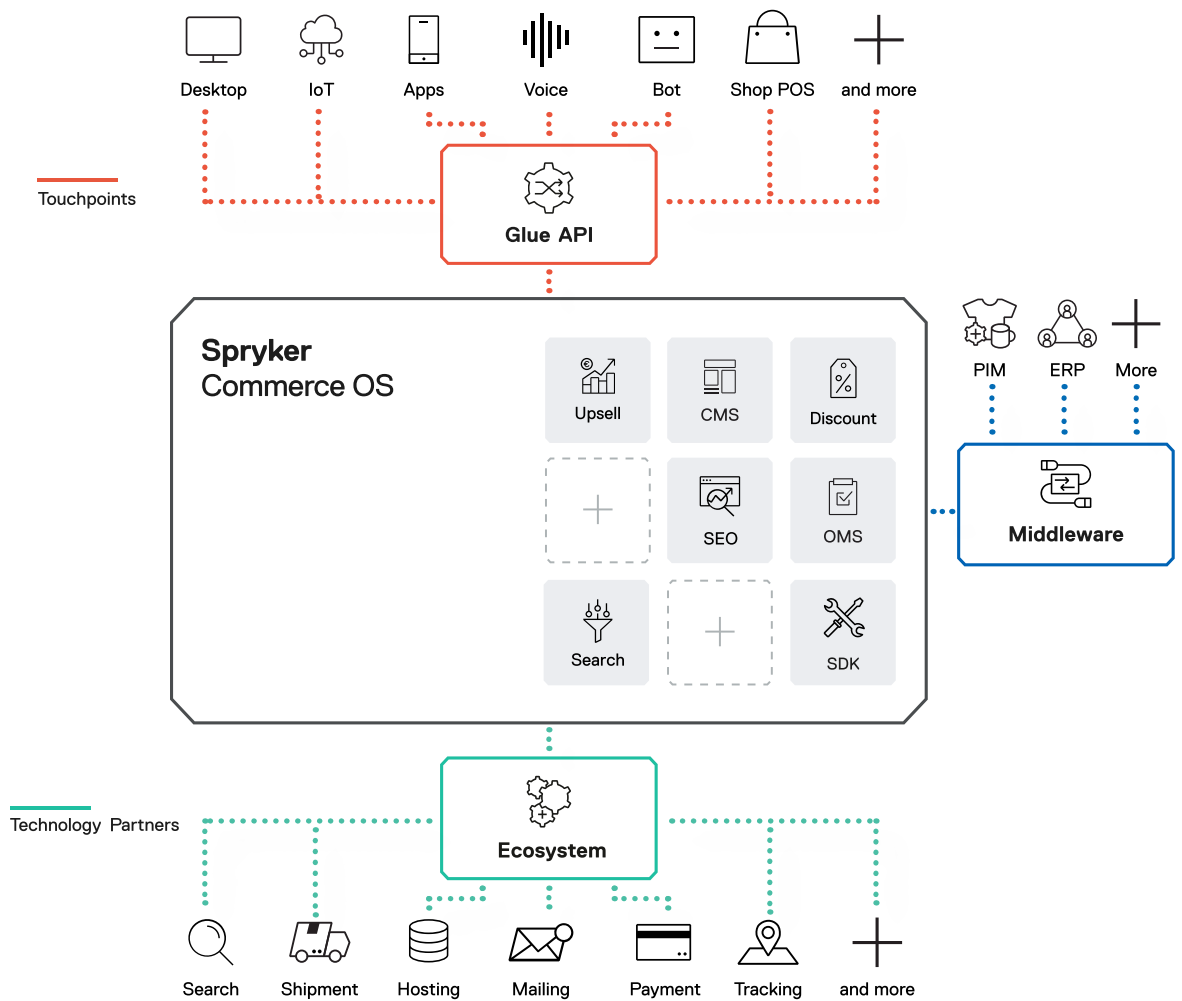
91 [Technologiepartnerintegrationen](#)

Integrationen: Drittanbieterintegrationen, Punchout-Integration

94 [API](#)

97 [Middleware](#)

The Better E-Commerce Solution for YOU!



Das Spryker Commerce OS ist mehr als ein Shopsystem! Es ist eine E-Commerce- Technologie, die jedwede Kaufabwicklung mit allen aktuellen und zukünftigen Touchpoints ermöglicht.

Eine klare Trennung von Front- und Backend macht das System sehr schnell und flexibel und bietet alle Features für ein erfolgreiches Commerce-Geschäft. Wählen Sie aus über 700 entkoppelten Modulen, die in funktionalen Features zusammengefasst sind. Jede unserer Capabilities wurde entwickelt, um eine bestimmte Anforderung zu erfüllen, je nach Kundenbedürfnissen. Spryker versteht jedoch, dass jedes Unternehmen besondere Anforderungen hat, welche die Grenzen zwischen B2B

und B2C verwischen können. Alle unsere Features sind so flexibel und anpassungsfähig wie möglich gebaut, um sie schnell und einfach an Ihre tatsächlichen und wachsenden Anforderungen anpassbar zu machen, weg vom einheitlichen B2B- oder B2C-Modell.

Mit Hilfe der Spryker GLUE API können Sie jede Art von Frontend Touchpoint integrieren, so dass Sie jegliche Kundenbedürfnisse für Ihr Unternehmen abdecken können, z.B. den traditionellen B2C- / B2B-Online-Shop, einen Marktplatz, eine mobile App oder neuere Formen wie Voice- oder Bot-Commerce.

Finden Sie Ihre Kunden überall und jederzeit.

Übersicht

Capabilities

Das Spryker Commerce OS besteht aus entkoppelten Capabilities, bei denen es sich um gruppierte Features handelt. Jede Capability ist unabhängig erweiterbar und bündelt

einen anderen Funktionsbereich. Auf jedes Frontend (APP) kann über eine API-Integration zugegriffen werden.

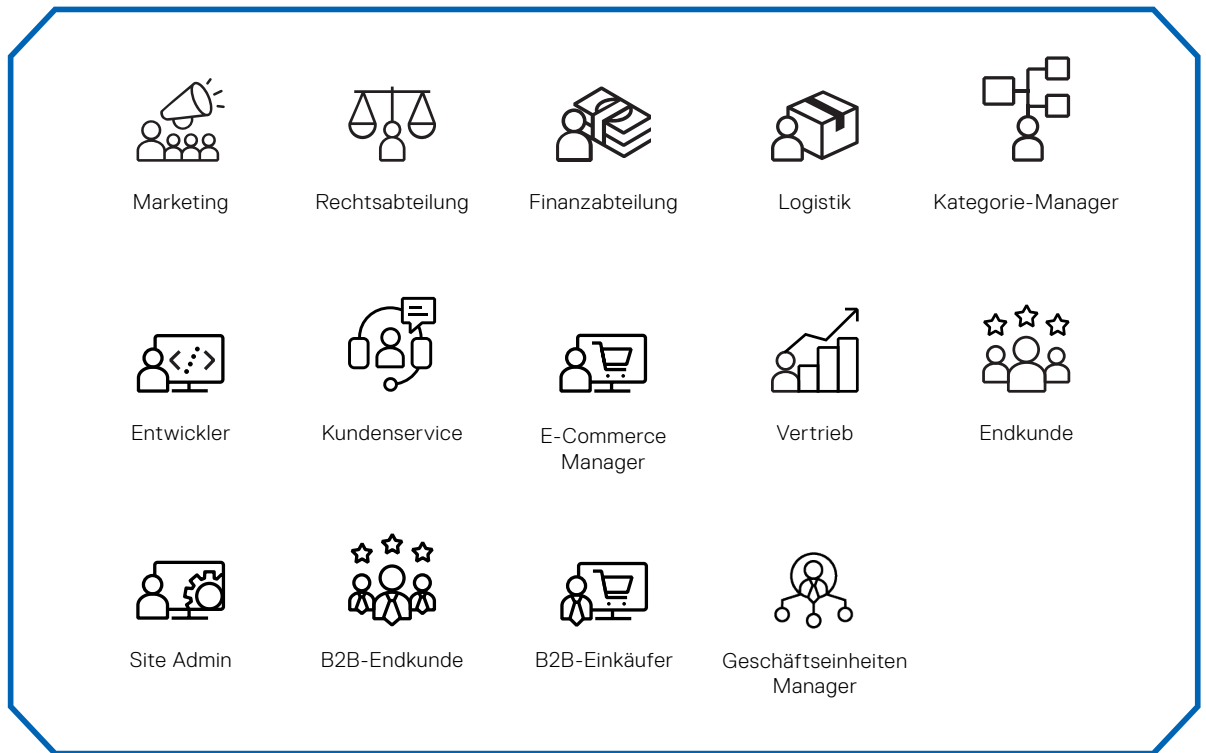


Übersicht

Personas

Pro Capability können verschiedene Anwendergruppen und Stakeholder in Form von Personas gefunden werden. Jedes Per-

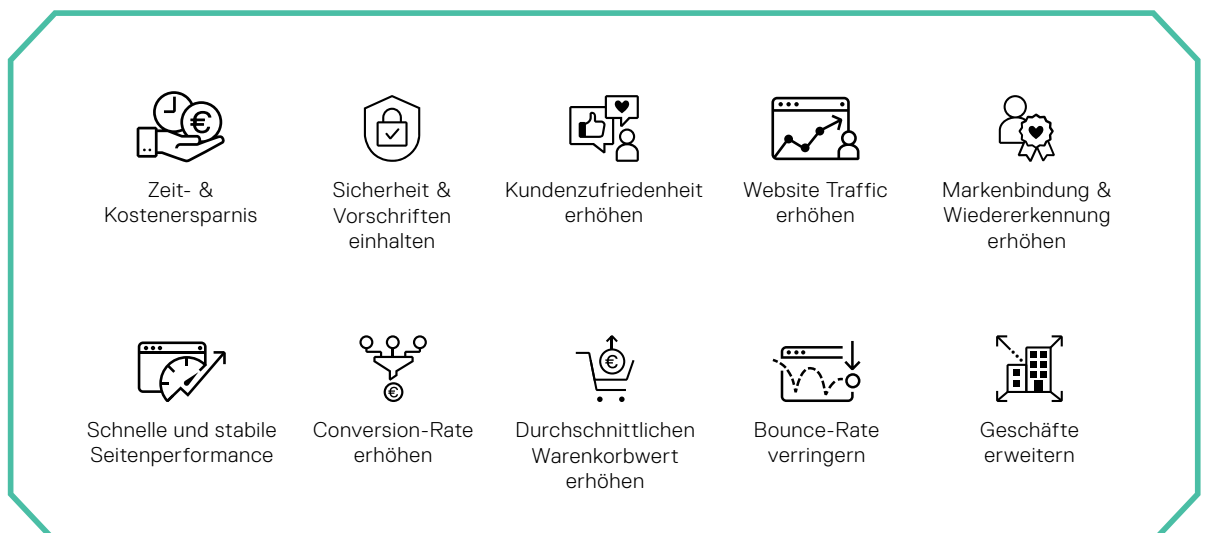
sona-Symbol repräsentiert verschiedene Workflows, Funktionen und Rollen in einem E-Commerce-orientierten Unternehmen.



Business Values

Jede Capability im Spryker Commerce OS bietet verschiedene Mehrwerte für Ihr Un-

ternehmen, welche Sie unten finden können.



Übersicht

Spryker B2B Suite

B2B-Einkäufer recherchieren online nach Preisen und Warenangebot, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Eine große Mehrheit von ihnen bevorzugt ein B2C-ähnliches

Online-Shopping Erlebnis, mit gleicher Usability und Kundennähe. Seien Sie bereit für die Anforderungen Ihrer Kunden mit der Spryker B2B Suite.

Kundenkomfort ist der Schlüssel

- Händler sollten sich darauf fokussieren, wie, wann und wo ihre Kunden einkaufen und ihre Kanäle danach optimieren.
- Ein umfangreicher Produktkatalog, einfache Zugänglichkeit und ein inhaltsreicher Webshop sind ein Muss.

Vereinfachter Bestellprozess

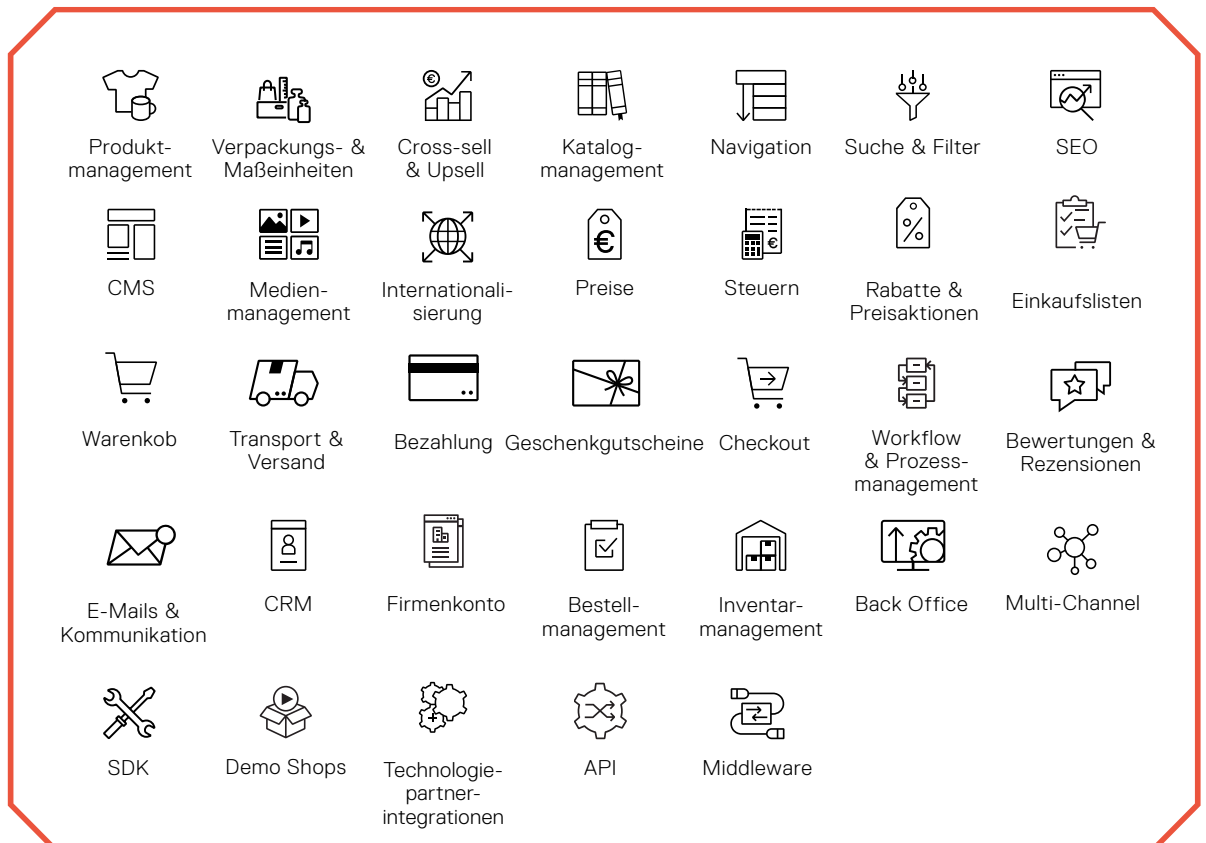
- Erstellen Sie individuelle und übersichtliche Produktseiten sowie eine B2C-ähnliche Navigation, um die Usability zu erhöhen.
- Intuitive Funktionen für Einkaufswagen, -listen und Schnellbestellungen sorgen für einen nahtloseren Bestellvorgang, höhere Kundenzufriedenheit, Loyalität und Bestellwerten.

Digitalisierung der Vertriebsstruktur

- Kundenindividuelle Preise und Kataloge können einfach im Webshop dargestellt werden.
- Komplexe Produkt- und Preisinformationen sind mit einem Klick für Kunden und Vertriebsmitarbeiter verfügbar.

Kundenprozesse und Hierarchien

- Lassen Sie Ihre Kunden ihre individuellen Firmenstrukturen und Prozesse im Firmenkonto anlegen.
- Freigabeprozesse und Hierarchien spiegeln Workflows akkurat wider, sodass Ihre Kunden zeit- und kostensparend arbeiten können.



Übersicht

..... Spryker B2C Suite

Bis 2020 wird das weltweite E-Commerce-Geschäft voraussichtlich zu einem 4-Billionen-US-Dollar-Markt wachsen. Die mehr als 600 Module des Spryker Commerce OS mit verschiedenen B2C-Features wurden speziell entwickelt, um Sie

auf dem stetig wachsenden und sich verändernden Markt zu unterstützen, sowie jede Art von Markt- und Kundenwünschen zu erfüllen, sei es der Desktop- oder Mobile-Shop, IoT oder Sprachskills.





PRODUKTMANAGEMENT

WER



Kategorie-Manager



Marketing



Vertrieb

WAS



Platzieren Sie Ihre Produkte strategisch, um Ihre Unternehmensziele schneller zu erreichen.

DETAILS

Mit den leistungsstarken Produktmanagement-Funktionen des Spryker Commerce OS können Sie problemlos einen übersichtlichen und individuellen Produktkatalog erstellen, der zu Ihrem Unternehmen passt. Erstellen Sie sinnvolle Produktkategorien und legen Sie benutzerdefinierte Produkt-Label fest. Erwei-

tern Sie Ihre Dienstleistungen um zusätzliche Optionen wie Geschenkverpackungen oder Garantieverlängerungen. Außerdem können Sie effektive Werbekampagnen mit zeitlich begrenzten Angeboten, Sonderpreisen und Shop-the-Look Kollektionen durchführen.

FEATURES

- [Produktattribute](#)
- [Abstrakte Produkte](#)
- [Superattribute](#)
- [Produktgruppen](#)
- [Produktbündel](#)
- [Konfigurierbare Bündel](#)
- [Produkt-Sets](#)
- [Produktbeziehungen](#)
- [Produktoptionen](#)
- [Produkt-Label](#)
- [Dynamische Produkt-Label](#)
- [Zeitliche Produktverfügbarkeit](#)
- [Produktdetailseite](#)
- [Barcodegenerierung](#)
- [Produktrestriktionen](#)
- [Alternative Produkte](#)
- [Nicht länger verfügbare Produkte](#)



Features

Produktattribute



B2B



B2C



GLUE API

Sie können für Ihre Produkte sehr einfach eine Liste mit charakteristischen Attributen erstellen, wie z.B. deren Marke oder besondere Eigenschaften. Darüber hinaus können Sie spezifische Werte für diese Merkmale definieren, die Ihnen und Ihren Kunden dabei helfen, die Produkte voneinander zu unterscheiden. Alle

Produkte können mit einer Vielzahl von Attributen versehen werden, um die Filter- und Kategoriefunktionen zu vereinfachen.

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen eine Reihe von vordefinierten Werten für Produktmerkmale sowie die Möglichkeit, eigene Sets zu importieren.

Abstrakte Produkte



B2B



B2C



GLUE API

Das Spryker Commerce OS erlaubt es Ihnen, kinderleicht eine Produkthierarchie aus abstrakten und konkreten Produkten aufzubauen. Die meisten Produkte werden in verschiedene Varianten angeboten, z.B. unterschiedliche Größen oder Farben. Um Ihren Kunden ein besseres Einkaufserlebnis zu bieten, werden die verschiedenen Varianten eines Produkts, d.h. die konkreten Produkte, zu einem abstrakten Produkt zusammengefasst.

Die oberste Hierarchiestufe, das abstrakte Produkt, ist an keinen eigenen Bestand gekoppelt, sondern definiert ausschließlich die verschiedenen Standardeigenschaften der zugehörigen konkreten Produkte bzw. Varianten. Konkrete Produkte bzw. Varianten sind immer an ein abstraktes Produkt gekoppelt, verfügen über einen eigenen Bestand und unterscheiden sich von anderen konkreten Produkten durch mindestens ein Super Produktattribut.

Superattribute



B2B



B2C



GLUE API

Superattribute werden im Spryker Commerce OS dazu verwendet, zwischen verschiedenen Produktvarianten eines abstrakten Produkts zu unterscheiden. Sämtliche konkrete Produkte werden durch mindestens ein Superattribut definiert, die wiederum auf jedweder Art von Unterscheidungsmerkmal, wie z.B. Größe oder Farbe, basieren können. Diese Informationen können entweder manuell verwaltet oder automatisch importiert und bearbeitet werden.

Bei einem abstrakten Produkt kann es sich beispielsweise um ein T-Shirt handeln, das in drei verschiedene Produktvarianten, nämlich den Größen S, M und L, erhältlich ist. Das abstrakte Produkt „T-Shirt“ erscheint dann als Suchergebnis. Der Kunde kann sich auf der Produktdetailseite zwischen den Produktvarianten S, M und L entscheiden und das gewählte Produkt zum Warenkorb hinzufügen.



Features

Produktgruppen



B2B

Um das visuelle Einkaufserlebnis Ihrer Kunden zu verbessern, können Sie verschiedene Produkte nach beliebigen Attributen wie Farbe oder Größe gruppieren. Die jeweilige Produkt-

gruppe wird dann Ihren Kunden im Shop als ein Artikel mit mehreren Optionen angezeigt. Im Backend können Sie alle Artikel der Produktgruppe über die Produktseite einsehen.



B2C

Produktbündel



B2B

Die Produktbündelfunktion ermöglicht es Ihnen, einzelne Artikel flexibel zu bündeln und als Paket zu verkaufen. Produktpakete unterscheiden sich von Produkt-Sets darin, dass die Artikel in einem Produktpaket immer zusammen verkauft werden. Sie können einen speziellen Paketpreis festlegen, um den Kauf für den Kunden noch attraktiver zu machen.

Da die Produkte eines Pakets im Bestellmanagementprozess weiterhin als einzelne Artikel behandelt werden, wird die Verfügbarkeit der Pakete immer auf Basis des Artikels mit dem geringsten verfügbaren Bestand berechnet und dem Kunden angezeigt, um Überbuchungen zu verhindern.



B2C

Konfigurierbare Bündel



B2B

Konfigurierbare Bündel, die durch ein Template im Backend erstellt werden, ermöglichen es Ihnen, Produkte mit komplexen Attributen zu präsentieren und einen hohen Grad an Individualisierung zu bieten. Dieses Feature erhöht die Conversion Rate, indem es den Kunden durch den Konfigurationsprozess führt und den Bestellvorgang für komplexe Produkte vereinfacht, die ohne einen Handelsvertreter schwer zu verkaufen sind.

Das Bundle-Template bietet Ihnen maximale Flexibilität. Es enthält alle Metadaten des Bundles sowie eine unendliche Anzahl an Slots. Ihr Kunde kann pro Slot ein Produkt auswählen und sein Bundle nach Belieben zusammenstellen. Der Prozess der Produktauswahl findet auf einer zusätzlichen Konfigurationsseite statt. Sobald das Bundle vollständig konfiguriert ist, wird es gruppiert und in den Warenkorb gelegt.

Produkt-Sets



B2B

Sie können Ihren Kunden spezielle Produkt-Sets anbieten, die Sie auf Grundlage frei wählbarer Zusammenhänge oder Eigenschaften erstellen können.

Produkt-Sets erhalten im Shop ihre eigene Katalog- und Detailseiten. Sie können die Reihenfolge der Produkte innerhalb eines Sets und auf der Katalogseite frei definieren. Außerdem können Sie CMS-Platzhalter dazu nutzen, die Produkt-Sets an verschiedenen Stellen in Ihrem Shop anzuzeigen.



B2C

Die „Shop-the-Look“-Funktion ist ein hervorragendes Beispiel für ein Produkt-Sets, bei dem Sie Artikel auf Basis von Beziehungen oder Empfehlungen gruppieren können. Dabei kann es sich beispielsweise um ein Set bestimmter Kleidung, ein Schreibtisch-Set für den Arbeitsplatz oder ein Accessoires und Möbel für einen bestimmten Raum handeln.

Ihre Kunden können für jedes Produkt eines Sets verschiedene Varianten auswählen sowie einzelne Produkte oder das gesamte Set auswählen und mit einem Klick in den Warenkorb legen.



Features

Produktbeziehungen



B2B



B2C



GLUE API

Mithilfe von Produktbeziehungen können Sie eine Liste von Artikeln definieren, die dem Kunden als vergleichbare oder zusätzliche Produkte angezeigt werden. Um den Gesamtwert des Warenkorbs zu maximieren, erstellen Sie einfach eine Reihe von Vorschlägen und Relationen, z. B. hochwertigere Versionen oder zusätzliche Vorrichtungen für ein Produkt. Sie können darüber hinaus auch schnell und einfach Produktassoziationen erstellen, um

Ihren Kunden Produktempfehlungen zu geben und das Cross-Selling zu fördern. Mit Spryker können Sie Produktbeziehungen für jeden SKU pro Store individuell definieren, um sicherzustellen, dass das Produktangebot so passend wie möglich ist. Verwenden Sie entweder den Spryker Condition Rule Builder, um Produktbeziehungen manuell zu definieren oder importieren Sie diese Informationen aus einer externen Quelle.

Produktoptionen



B2B



B2C

Sie können auf einfache Weise Dienstleistungen anbieten, die über die Produktauswahl des Kunden hinausgehen, wie z.B. Geschenkverpackungen, Versicherungen, Garantien oder andere Angebote, die kein physischer Be-

standteil des Produkts sind. Die verschiedenen Optionen können mit einem eigenen Preis versehen werden, der zum Gesamtwert des Warenkorbs hinzuaddiert wird.

Produkt-Label



B2B



B2C



GLUE API

Sie können Produkte mit Labels versehen, um sie in Ihrem Shop hervorzuheben. Dabei können Sie das Aussehen und den Text der Kennzeichnungen im Shop individuell anpassen.

Jedwede Art von Zuordnung kann als Kennzeichnung verwendet werden, z.B. „Sale“ oder „Weihnachtsangebot“.



Features

Dynamische Produkt-Label



B2B

Lassen Sie bestimmte Arten von Label voll automatisch Ihren Produkten zuordnen.

Produkte, die z.B. neu in Ihrem Shop aufgenommen wurden, können automatisch für einen vordefinierten Zeitraum mit dem dynamischen Label „Neu“ versehen werden.

Sie können für sämtliche Kennzeichnungen einen Gültigkeitszeitraum festlegen, diese nach Wichtigkeit oder Relevanz sortieren und Ihren Kunden erlauben, sie im Shop als Filter zu verwenden oder direkt nach ihnen zu suchen.



B2C

Zeitliche Produktverfügbarkeit



B2B

Die Zeitrahmen für die Verfügbarkeit von Produkten können von Ihnen präzise definiert werden, ohne dabei den Bestand manuell ver-

walten zu müssen. Diese Funktion ist besonders nützlich für Sonderangebote oder saisonale Artikel.



B2C

Produktdetailseite



B2B

Um Details zu Produkten, Optionen, Varianten, Garantien oder Bildern hervorzuheben, ist die Produktdetailseite die ideale Lösung. Hier werden alle relevanten Informationen aufgelistet,

Upsell- und Cross-Selling-Möglichkeiten hervorgehoben und Kunden können Bewertungen hinzufügen.



B2C

Barcodegenerierung



B2B

Bereichern Sie Ihre Produkte mit individuellen Barcodes, die auf Grundlage der zugehörigen SKU-Nummer erzeugt werden.

Barcodes können ausgedruckt werden, um sie direkt von einem Produkt zu scannen, oder für einfache Nachbestellungen zu einer Einkaufsliste hinzugefügt werden.



Features

Produktrestriktionen



B2B

Für Unternehmen, die Produkte an andere Unternehmen verkaufen, ist es extrem wichtig, die Produktauswahl an die jeweiligen Kunden anpassen zu können.

Manche Artikel oder Preise sollten unter Umständen nur für bestimmte Kunden verfügbar, und daher für Andere nicht zugänglich sein.

Mit Hilfe von Produktbeschränkungen können

Sie als Shopbetreiber leicht selbst festlegen, welche Ihrer Kunden welche Artikel, Details und Preise zu sehen bekommen. Sie können für jeden Kunden eine individuelle Sperrliste mit Artikel aus Ihrem Produktkatalog erstellen, die für ihn nicht zugänglich sein sollen. Diese Listen können für eine leichtere Bearbeitung auch hochgeladen oder importiert werden.

Alternative Produkte



B2B

Als Shopbetreiber können Sie sehr leicht eine Liste von alternativen Produkten festlegen, die Ihren Kunden angezeigt werden sollen, wenn ein ausgewählter Artikel aus verschiedenen Gründen nicht verfügbar sein sollte.

Unabhängig davon, ob ein Produkt nicht mehr vorrätig ist oder nicht mehr hergestellt wird, sorgt das Anzeigen von alternativen Produkten dafür, dass Bounce-Raten effektiv gesenkt werden und die Kundenzufriedenheit erhöht wird.



B2C



GLUE API

Nicht länger verfügbare Produkte



B2B

Produkte, die nicht länger in Ihrem Shop verfügbar sind, können mit einem Label versehen werden, damit sie für eine gewisse Zeit noch aufgeführt werden können.

Gleichzeitig können hierzu Alternative Produkte angezeigt werden, um die Kunden weiterhin zu halten.



B2C



GLUE API



VERPACKUNGS- UND MASSEINHEITEN

WER



Logistik



E-Commerce Manager

WAS



Steigern Sie die Conversion Rate und die Kundenzufriedenheit dank flexibler Verpackungseinheiten und dem Verkauf von Artikeln in individuellen Maßeinheiten.

DETAILS

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, flexibel zu definieren, ob Sie Ihre Produkte nach Gewicht, Länge oder Stückzahlen verkaufen wollen, und die dementsprechenden Werte flexibel anzupassen. Sie können frei wählen, in welchen Maßeinheiten, u.a. Meter, Zentimeter, Kilogramm und Pfund, Sie Ihre Produkte anbieten wollen.

Individuelle Verpackungsangaben ermöglichen es, denselben Artikel in verschiedenen Bündelgrößen zu verkaufen. Hierdurch bereichern Sie Ihre Produktpalette und können Ihren Kunden mehr Flexibilität bieten. Diese können frei entscheiden, ob sie z.B. eine einzige Flasche oder eine ganze Kiste kaufen möchten.

FEATURES

- [Verpackungseinheiten](#)
- [Maßeinheiten](#)



Features

Verpackungseinheiten



B2B



B2C

Bieten Sie effiziente und flexible Verpackungseinheiten an, die zu Ihren Produkten und Ihren Kunden passen, z.B. einzelne Produkte, Beutel, Paletten oder Pakete. Die Verpackungseinheiten können eine feste oder variable Menge an Artikeln enthalten. Variable Verpackungseinheiten ermöglichen es Ihren Kunden, selbst zu wählen, wie viele individuelle Artikel sie kaufen möchten. So können sie z.B. zwischen

einer Kiste Wasserflaschen oder drei einzelne Flaschen wählen, je nachdem, was Sie zuvor festgelegt haben. Sie können darüber hinaus sehr leicht Beschränkungen für variable Einheiten definieren, z.B. maximale oder minimale Artikelmengen, und feste Mengenintervalle konfigurieren. Darüber hinaus lassen sich Bestandseinheiten mit Dezimalwerten darstellen.

Maßeinheiten



B2B



B2C



GLUE API

Je nach Art Ihres Unternehmens wollen Sie eventuell Ihre Produkte nicht in Mengen sondern nach Länge, Gewicht oder Volumen verkaufen. Mit dem Spryker Commerce OS können Sie Ihre Produkte in vielen verschiedenen Maßeinheiten anbieten.

Separate interne und externe Verkaufseinheiten ermöglichen es Ihnen, Ihre Lagerbestände

effizient zu überwachen. Um einen Überverkauf oder Unterverkauf zu vermeiden, können minimale und maximale Bestellmengen definiert werden. Sie können auch die Mengenintervalle für sämtliche Produkte frei definieren. Alle Messeinheiten können für alle Ihre Shops festgelegt und in verschiedenen Währungen gespeichert werden.



CROSS-SELL & UPSELL

WER



Vertrieb



Marketing

WAS



Cross-Sell und Upsell kann Ihnen dabei helfen, den durchschnittlichen Bestellwert zu erhöhen.

DETAILS

Steigern Sie Ihren Umsatz und reduzieren Sie Ihre Marketingausgaben mit den Up- und Cross-Selling-Features. Bestimmen Sie ganz einfach klare Produktbeziehungen, um Ihren Kunden spezifische Produkte zu empfehlen. Zusätzlich können bestimmte Artikel zu Sets

zusammengefasst werden, um den Kunden Shop-the-Look Kollektionen anzuzeigen. Lassen Sie Ihren Umsatz außerdem in die Höhe schnellen, indem Sie Artikel bündeln, sodass einige Produkte nur zusammen in Kombination erworben werden können.

FEATURES

- Produktbeziehungen
- Cross-Sell
- Upsell



Features

Produktbeziehungen



B2B



B2C



GLUE API

Mithilfe von Produktbeziehungen können Sie eine Liste von Artikeln definieren, die dem Kunden als vergleichbare oder zusätzliche Produkte angezeigt werden. Das bietet sich vor allem für das Cross- und Up-Selling von zusätzlichen oder hochwertigeren Produkte an, um dadurch

den durchschnittlichen Einkaufswert zu erhöhen und den Umsatz zu maximieren.

Sie können entweder den Spryker Condition Rule Builder verwenden und Produktbeziehungen manuell definieren oder diese Informationen aus einer externen Quelle importieren.

Cross-Sell



B2B



B2C



GLUE API

Sie können auf eine einfache Art und Weise Produktassoziationen erstellen, um Ihren Kunden Produkte zu empfehlen, die sie ebenfalls

interessant finden könnten, um das Cross-Selling zu fördern und den Warenkorbwert zu steigern.

Upsell



B2B



B2C



GLUE API

Um zusätzliche Artikel zu verkaufen und den Gesamtwert des Einkaufskorbs zu maximieren, können Sie eine Reihe von Empfehlungen

erstellen, z.B. eine hochwertigere Version oder zusätzliche Vorrichtungen für ein Produkt.



KATALOGMANAGEMENT

WER



Kategorie-Manager



Marketing



Vertrieb



Endkunde

WAS



Mit einem übersichtlichen, individuell angepassten Produktkatalog verhelfen Sie Ihren Kunden zu einem positiven Einkaufserlebnis.

DETAILS

Erstellen Sie einen einzigartigen und übersichtlichen Produktkatalog, der den Ansprüchen Ihrer Kunden gerecht wird. Erstellen Sie einen sinnvollen Kategorienbaum und entwickeln Sie ganz einfach eine maßgeschneiderte Katalogstruktur, die den Ansprüchen Ihrer Kunden gerecht wird. Verwalten und erstellen Sie Kategorieseiten und

fügen Sie Kategoriefilter ganz problemlos hinzu. Behalten Sie Ihre Bestände, Preise und Produktdetailseiten mit wenigen Klicks im Überblick. Übersetzungen sämtlicher Textkomponenten sowie nützliche SEO Bausteine können mühelos erstellt und bearbeitet werden.

FEATURES

- [Produktkatalogmanagement](#)
- [Kategoriemanagement](#)
- [Kategorieseiten](#)
- [Produktkategorie zuordnen](#)
- [Kategoriehierarchien definieren](#)



Features

Produktkatalogmanagement



B2B

Zum Aufbau eines Produktkatalogs gehört mehr als nur die Erstellung einer Liste der Produkte, die Sie verkaufen. Um die Artikel für Ihre Kunden attraktiv zu machen, müssen sie mit Beschreibungen und Abbildungen sowie

Preisangaben und Produktoptionen versehen werden. Mithilfe dieser Informationen lassen sich Produkte außerdem einfacher filtern und kategorisieren, wodurch Ihre Kunden schneller finden, wonach Sie suchen.



B2C

Kategoriemanagement



B2B

Benutzerdefinierte Kategorien, Kategorienseiten und Filter zur einfachen Handhabung und Sortierung Ihrer Artikel erleichtern die Verwaltung Ihres Produktkatalogs.

definieren, ob Kategorien über die Suche in Ihrem Shop auffindbar sein sollen oder nicht. Auch können Kategoriestructuren und -bäume schnell und einfach angepasst werden.



B2C

Alle Produkte lassen sich in logische Gruppen einteilen, so dass Ihre Kunden sie in Ihrem Shop einfach filtern können. Sie können kinderleicht

Das Spryker Commerce OS erlaubt es Ihnen, mühelos tausende von Kategorien in der Administrationsoberfläche zu verwalten.



GLUE API

Kategorienseiten



B2B

Damit Sie und Ihre Kunden Ihre komplexe Kategoriestructur besser überblicken, können Sie einfach mehrere Raster-Übersichtsseiten für

Top- und Unterkategorien hinzufügen, bevor Sie auf Produktebene gehen.



B2C



Features

Produktkategorie zuordnen



B2B

Sie können Produkte manuell einer Kategorie zuordnen oder eine Zuordnungen aus externen Quellen importieren. Jedes Produkt kann

in mehreren Kategorien aufgelistet werden und ein und dieselbe Kategorie kann mehrfach im Kategoriebaum erscheinen.



B2C

Kategoriehierarchien definieren



B2B

Mithilfe des einfach zu bedienenden Kategoriebaums können Sie eine geschachtelte Kategorienstruktur erstellen, die es Ihnen ermöglicht, eine Hierarchie aufzubauen. Die ver-

schachtelten Kategorien gewährleisten eine nahtlose Navigation für Ihre Kunden und erlauben es Ihnen, diese durch Ihren Shop zu leiten.



B2C



GLUE API



NAVIGATION

WER



E-Commerce Manager



Marketing

WAS



Optimieren Sie die Shop-Navigation und senken Sie so die Bounce-Rate Ihres Shops.

DETAILS

Mit einer wohlstrukturierten Shop-Navigation ermöglichen Sie es Ihren Kunden, schnell und mühelos zu den gewünschten Produkten zu gelangen. Zeitgleich gelingt es Suchmaschinen leichter, sämtliche Produktinformationen effektiv zu indexieren. Erstellen Sie eine benutzerfreundliche Navigationsstruktur mit einem maßgeschneiderten Kategorienbaum. Über die Administrationsoberfläche können bequem sämtliche Navigationselemente wie

CMS- und Kategorieseiten, interne Links oder externe Backlinks zu Partnern oder Social Media hinzugefügt werden. Integrieren Sie eine Breadcrumb-Navigation, die es Ihren Kunden erleichtert sich in Ihrem Online-Shop zu orientieren. Außerdem können Sie mit dem Spryker Commerce OS vorausschauend planen, indem Sie die Sichtbarkeit und Navigation von Werbeinhalten im Voraus festlegen.

FEATURES

- [Hierarchische Navigation](#)
- [Produktbasierte Shopnavigation](#)
- [Contentbasierte Shopnavigation](#)



Features

Hierarchische Navigation



B2B



B2C



GLUE API

Die Grundlage für die Navigation im Spryker Commerce OS bildet eine Baumstruktur, die mehrere Ebenen der Verlinkung unterstützt, z.B. zu Kategorien, externen Links, Suchergebnissen und CMS-Seiten.

Eine Breadcrumb-Navigation hilft Ihren Kunden, leichter durch den Shop zu navigieren. Hierbei wird der Pfad zur aktuellen Seite mit Hilfe von Links hervorgehoben. Sie erscheint auf Produktdetail-, Katalog- und Check-out-Seiten.

Produktbasierte Shopnavigation



B2B



B2C



GLUE API

Die Produktbasierte Navigation kann jede beliebige Gruppierung von Produkten widerspiegeln. Sie können die Navigation Ihres Shops in der Administrationsoberfläche anpassen und Elemente hinzufügen, bearbeiten oder löschen.

Bauen Sie Beziehungen zu Seiten außerhalb des Shops auf, um SEO-Funktionen durch Backlinks für ein besseres Ranking oder spezielle Werbeaktionen zu unterstützen.

Außerdem können Sie kinderleicht Gültigkeitszeiträume für Ihre Navigationselemente für Werbe- oder Saisonzwecke festlegen.

Contentbasierte Shopnavigation



B2B



B2C



GLUE API

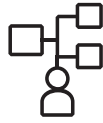
Sie können Ihre Kunden nicht nur über Produktkategorien, sondern auch über Content-Seiten mit kreativen oder informativen Inhalten durch Ihren Shop leiten. Diese

Seiten können auch Teil Ihrer Shop-Navigation sein, um das Einkaufserlebnis lebendiger und inspirierender zu gestalten.



SUCHE & FILTER

WER



Kategorie-Manager



Marketing



Endkunde

WAS



Steigern Sie effektiv Ihren Umsatz indem Sie Ihren Kunden hervorragende Such- und Filteroptionen anbieten.

DETAILS

Das Spryker Commerce OS bietet intuitive und dynamische Such- und Filterfunktionen, die es Kunden erlauben, Ihr Angebot schnell zu durchstöbern. Mit der Out-of-the-Box Elasticsearch-Technologie können Sie zahlreiche Features, wie Volltextsuche, Suchvorschläge und Autovervollständigung integrieren. Mit Hilfe dynamischer Filter können Kunden außerdem Produkte nach Kategorien, Attri-

buten oder anderen Eigenschaften filtern, um ihre Suchergebnisse zu verfeinern. Zusätzlich zu den benutzerdefinierten Filtern, ermöglicht das Spryker Commerce OS Ihnen auch erweiterte Filter hinzufügen, die beispielsweise auf die Produktmetadaten zurückgreifen. Weitere Features ermöglichen es Brands, Top-Seller oder hoch bewertete Produkte zu bewerben.

FEATURES

- [Suche & Filter durch Kategorien](#)
- [Seitensuche](#)
- [Mehrsprachige Suchfunktion](#)
- [Textsuche](#)
- [Standardfilter](#)
- [Dynamische Filter & Facetten](#)



Features

Suche & Filter durch Kategorien



B2B

Sie können Katalogseiten mit individuellen Kategorienfiltern versehen oder auf Standard-Kategorienfilter zurückgreifen, damit Ihre Kunden leichter die gewünschten Artikel in Ihrem Shop

finden können. Über die Administrationsoberfläche können Sie Filter für jeden beliebigen Parameter im Kategorienbaum, wie z.B. Preis oder Marke, definieren, hinzufügen und neu anordnen.



B2C



GLUE API

Seitensuche



B2B

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, sämtliche Produkte, Kategorien und CMS-Seiten mithilfe leistungsstarker Suchfunktionen zu durchsuchen.

das eventuelle Tippfehler bereinigt und passende Suchbegriffe vorschlägt. Eine Fuzzy-Suchfunktion schlägt darüber hinaus Suchergebnisse vor, die nicht exakt der Suchanfrage entsprechen.



B2C

Dazu zählen unter anderem die Autovervollständigung, die Suchbegriffe anhand der Eingabe voraussagt und eine Liste mit passenden Optionen anbietet und auch die Auto-Suggest-Funktion, welche in Echtzeit Produkt-, Kategorie- und CMS-Seiten vorschlägt. Die Suchfunktion beinhaltet außerdem ein „Meinten Sie...“-Plugin,

Sie können eine dynamische Kategorie imitieren, indem Sie Suchergebnisse speichern und sie genau wie eine Kategorieseite in Ihre Navigation einbetten. Speichern und platzieren Sie beliebige Volltext-Suchergebnisse in CMS-Seiten oder -Blöcken und fügen so Ihrem Shop eine weitere Inhaltsebene hinzu.

Mehrsprachige Suchfunktion



B2B

Wenn Sie einen mehrsprachigen Shop einrichten, prüft die Suchfunktion die Suchbegriffe und passt sich automatisch an die von Ihrem Kunden gewählte Sprache an. Sämtliche Such-

funktionen, wie z.B. Autovervollständigung oder Auto-Suggest, werden dann an die ausgewählte Sprache angepasst.



B2C



Features

Textsuche



B2B

Standardmäßig sind alle Inhalte auf CMS- und Produktseiten, wie z.B. Produktnamen, Beschreibungen und zugeordnete Attribute, durchsuchbar.

Sie haben die volle Kontrolle darüber, welche Produkte oder Inhalte in der Volltextsuche angezeigt bzw. von dieser ausgeschlossen werden sollen.



B2C

Produktattribute und -eigenschaften können zusätzlich in den Suchergebnissen geboostet werden und somit einen höheren Stellenwert einnehmen.



GLUE API

Standardfilter



B2B

Das Spryker Commerce OS bietet eine Vielzahl verschiedener Filtertypen, die Ihren Kunden die Produktfindung erleichtern. Zu diesen Filtern gehören Einfach- oder Mehrfachselektions- sowie Bereichsfilter.



B2C

Dynamische Filter & Facetten



B2B

Jedes Produktattribut kann anhand von frei definierbaren Facettenfiltern in Ihrem Shop suchbar gemacht werden.

Neben den Standardfiltern gibt es weitere, die auf die Metadaten eines Produkts zurückgreifen und dadurch zusätzliche und erweiterte Filteroptionen bieten. Ein Beispiel hierfür ist die Produktkennzeichnung „Neu“, mit deren Hilfe Artikel gefiltert angezeigt werden können, die vor kurzem in Ihren Katalog aufgenommen wurden.



B2C

Das Design, die Platzierung, Anzahl und Reihenfolge sowie der Inhalt der Filter, die Sie in Ihrem Shop auflisten wollen, sind vollständig individualisierbar.



GLUE API



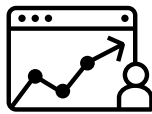
SEO

WER



Marketing

WAS



Erhöhen Sie die Sichtbarkeit Ihres Shops.

DETAILS

Verbessern Sie das Suchmaschinenranking Ihres Shops und ermöglichen Sie es potenziellen Kunden Ihren Shop schneller zu finden. Mit den leistungsstarken SEO-Features können Sie sämtlichen Inhalten Ihres Shops benutzerdefinierte

Metainformationen hinzufügen und suchmaschinenfreundliche URLs erstellen. Mit der einfach zu bedienenden CMS-Lösung können CMS-Seiten außerdem mühelos in alle unterstützten Sprachen übersetzt werden.

FEATURES

- [Meta-Tags](#)
- [Landingpages](#)
- [URL-Redirects](#)



Features

Meta-Tags



B2B

Sie können textliche Metainformationen wie Titel, Keywords und Beschreibungen zu CMS-Inhalten hinzufügen und dadurch deren

SEO-Ranking verbessern. Sämtliche Metainformationen können in verschiedene von Ihnen gewünschte Sprachen übersetzt werden.



B2C

Landingpages



B2B

Erstellen Sie Landingpages für Marketingkampagnen, Produktpromotionen, Kategorieseiten oder andere Zwecke und fügen Sie SEO-relevante Informationen hinzu, um dadurch Ihr Suchmaschinen-Ranking zu verbessern.

Sie können die Vertrauenswürdigkeit und das Suchmaschinen-Ranking Ihres Online-Shops verbessern, indem Sie SEO-freundliche URLs für sämtliche Seiten erstellen.



B2C

URL-Redirects



B2B

Mithilfe von URL-Redirects können Sie Content Redirects erstellen und dadurch die Sichtbarkeit Ihres Shops in Suchmaschinen erhöhen. Redirects können intern auf andere Seiten im Shop

oder auf externe Seiten verweisen und verschiedene HTTP-Statuscodes widerspiegeln. Der Statuscode spielt eine wichtige Rolle für das Suchmaschinen-Ranking.



B2C



CMS (CONTENT MANAGEMENT SYSTEM)

WER



Marketing



E-Commerce Manager

WAS



Stellen Sie überzeugende Inhalte dort zur Verfügung, wo Ihre Kunden sie benötigen.

DETAILS

Das Spryker Commerce OS bietet ein leistungsstarkes Content Management System, mit dem Sie die richtigen Inhalte zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitstellen können. Definieren Sie das Layout Ihrer Seiten mit Templates und Slots und erstellen Sie Inhalte mit Content Items. Dieser mehrdimensionale Ansatz ermög-

licht eine maximale Personalisierung und die Integration von CMS Technologiepartnern. Als Content Manager arbeiten Sie mit einer intuitiven und benutzerfreundlichen WYSIWYG-Editoroberfläche, die die Erstellung und Bearbeitung Ihrer Inhalte vereinfacht.

FEATURES

- [CMS Templates & Slots](#)
- [CMS-Blöcke](#)
- [CMS-Seiten](#)
- [Content Item](#)
- [Individualisierbare CMS Templates](#)
- [Content Management Standardfunktionen](#)



Features

CMS Templates & Slots



B2B



B2C

Mit dem Feature Template mit Slots können Sie Inhalte einfach auf Shop-Seiten einbauen oder wiederverwenden. Templates werden innerhalb des Backoffice verwaltet und bieten als vordefinierte Seiten-Designs standardmäßige Layouts für einzelne Seiteninhalte oder von Abschnitten wie Kopf- und Fußzeilen.

Jedes Template bestimmt das Layout und die Platzierung von Inhalten mit einer vordefinierten Anordnung von Content-Slots. Templates und Slots werden von Entwicklern erstellt und können auf jedes Unternehmen individuell angepasst werden. Der Vorteil: Sie können auf jeder Seite Ihres Shops verwendet werden -

dies gibt Content Managern die Freiheit, Inhalte hinzuzufügen, wo immer sie benötigt werden.

Inhalte werden eingebettet, indem ein CMS-Block einem Slot zugewiesen wird. Blöcke können mit Inhalten angereicht werden, indem Content Items eingebaut oder Inhalte im CMS-Editor eines Technologiepartners erstellt werden. Content Manager haben einen vollständigen Überblick über alle Shop-Seiten und können Inhalte auf jeder Seite einfach verwalten, indem sie die Sichtbarkeit von Inhalten der Shop-Seite einstellen, die den Usern angezeigt werden.

CMS-Blöcke



B2B



B2C

Integrieren Sie CMS-Blöcke in Ihren Shop, um ihn mit ansprechenden und relevanten Inhalten zu bereichern. Sie können Ihren Shop außerdem sehr leicht mit Werbe- und Promotionbannern versehen und definieren, über welchen Zeitraum bestimmte Inhalte angezeigt werden sollen. Mit Hilfe von Platzhaltern las-

sen sich einzelne Produkte, Produktgruppen und Produktsets in CMS-Blöcken gezielt anzeigen.

Wenn Sie einen internationalen Shop betreiben, können Sie selbst festlegen, welche CMS-Blöcke in welchen Shops erscheinen.

CMS-Seiten



B2B



B2C

Heben Sie Ihren Online-Shop auf das nächste Level mit zusätzlichen Inhalten, die Sie mit Hilfe von CMS-Seiten erstellen können.

Mit diesem Feature lassen sich z.B. Landingpages mit eigenen URLs erstellen, um mit gezielten Marketingkampagnen Inhalte und Produkte zu bewerben.

Verbessern Sie die Außenwirkung und das Suchmaschinen-Ranking Ihres Shops, indem Sie SEO-Metainformationen zu Ihren CMS-Seiten hinzufügen. Alle Seiten können vollstän-

dig lokalisiert werden, einschließlich Namen und HTML-Header-Informationen. Wählen Sie frei, welche Seiten über die Suchfunktion Ihres Shops auffindbar sein sollen.

Sie können den Zeitraum, in dem bestimmte CMS-Seiten öffentlich zugänglich sein sollen, präzise definieren.

Wenn Sie mehrere, länderübergreifende Shops verwalten, können Sie Ihre CMS Seiten lokal anpassen und frei entscheiden, in welchem Shop sie verfügbar gemacht werden.



Features

Content Item



B2B



B2C

Ein Content Item ist eine Abstraktionsebene für alle Arten von Inhalten, die im Frontend gerendert werden können, wie z.B. Banner und Produkt-Sets. Es kann mit verschiedenen Templates erstellt, bearbeitet und zu CMS-Seiten oder Blöcken hinzugefügt werden. Der Vorteil eines Content Items besteht darin, dass es die „Single Source of Truth“ ist und alle Änderungen daran nur einmal zentral durchgeführt werden müssen. Das eingesetzte Content Item wird automatisch überall im Shop aktualisiert.

Die Spryker Standard-Content Items sind Banner, Produkt-Sets, Dateien und abstrakte Produktlisten - inklusive Produktgruppen. Die Unterstützung mehrerer Touchpoints über die GLUE API gibt App-Entwicklern mehr Flexibilität. Eine Schaltfläche im WYSIWYG-Editor ermöglicht es Ihnen ein bestimmtes Content Item auszuwählen und zu entscheiden, wie das Content Item im Frontend dargestellt wird.

Individualisierbare CMS Templates



B2B



B2C

Unsere Auswahl an individualisierbaren CMS Templates ermöglicht es Ihnen, das Aussehen Ihres Online-Shops Ihren Bedürfnissen anzupassen.

Templates sind die beste Wahl, Ihrem Shop ein maßgeschneidertes Store Branding zu

ermöglichen. Das Content Item Template zeigt Banner, Produktgruppen und Sets an und legt die gewünschte Optik des Content Items fest, während die CMS-Seiten und -Block Templates das Layout des CMS-Blocks und der CMS-Seite definieren.

Content Management Standardfunktionen



B2B



B2C

Die sofort einsatzbereiten Funktionen wie Seitenversionierung, Entwurf, Sprachauswahl und ein WYSIWYG-Editor machen es einfach und schnell, Ihre CMS-Inhalte aufzubereiten.

Komplexere Funktionalitäten wie die Inhalts-suche unterstützen die Definition, welche Seit-

en in welchem Zeitraum innerhalb der Suchfunktion sichtbar sind. Auch zeitbeschränkte Veröffentlichungen sind eine Option, die vor allem für Verfügbarkeitsdaten auf CMS-Seiten sinnvoll ist.



MEDIENMANAGEMENT

WER



Marketing



Endkunde

WAS



Ermöglichen Sie Ihren Kunden eine einzigartige Brand Experience mit eindrucksvollem Bildmaterial.

DETAILS

Das Spryker Commerce OS ermöglicht es Ihnen, Chancen rund um den Globus zu ergreifen und nahtlos zu expandieren. Erstellen Sie mehrere Shops für verschiedene Regionen oder legen Sie einen einzigen Shop an, der

sich flexibel an verschiedene Märkte anpassen lässt. Dabei können Sie entscheiden, ob Sie Ihr Sortiment global oder lokal angepasst anbieten möchten. Preise, Domains und sämtliche Inhalte können ganz einfach lokalisiert werden.

FEATURES

- [Produktbilder verwalten](#)
- [Bilder-Hosting](#)
- [Medienverwaltung](#)
- [Videoeinbindung](#)



Features

Produktbilder verwalten



B2B

Mit Bildern und Bilder-Sets steigern Sie die Attraktivität Ihres Shops und können Ihren Kunden besser vermitteln, welche Produkte sie kaufen.



B2C

Sie können mehrere Bilder zu Sets gruppieren, benennen, mit einem bestimmten Produkt verknüpfen und die Bilderfolge frei bestimmen. Jedes Produkt kann mit mehreren Sets ver-

knüpft werden, um beispielsweise ein Standard- und ein Saison-Set einzufügen.

Sie können verschiedene Bilder-Sets in CMS-Seiten oder -Blöcken einbetten, um Marketing- oder Werbeaktionen zu unterstützen oder einfach um das Branding Ihres Shops zu verbessern.



GLUE API

Bilder-Hosting



B2B

Eine leistungsstarke und reaktionsschnelle Website ist unerlässlich, um die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. Das Spryker Commerce OS sorgt dafür, dass diese Anforderungen erfüllt werden, indem Abbildungen über externe Hosting-Server integriert werden.



B2C

Medienverwaltung



B2B

Neben Bildern können Sie eine Vielzahl von weiteren Medien wie Präsentationen, PDF-Dokumente, Grafiken und mehr zu Ihrem Shop hinzufügen. Das ermöglicht es Ihnen, zusätzliche und



B2C

nützliche Informationen an Ihre Kunden weiterzutragen, wie bspw. Betriebsanleitungen oder Sicherheitshinweise.

Videoeinbindung



B2B

Sie können auch Videos in CMS-Blöcke und -Seiten, sowie Content Items, einbetten, um Ihre Inhalte anzureichern. Genau wie Bilder und andere Assets müssen auch Videos auf



B2C

einer separaten Plattform gehostet werden, um eine ausreichend kurze Ladezeiten zu gewährleisten.



INTERNATIONALISIERUNG

WER



Marketing



Finanzabteilung

WAS



Steigern Sie Ihren Umsatz durch globale Expansion.

DETAILS

Das Spryker Commerce OS ermöglicht es Ihnen, Chancen rund um den Globus zu ergreifen und nahtlos zu expandieren. Erstellen Sie mehrere Shops für verschiedene Regionen oder legen Sie einen einzigen Shop an, der

sich flexibel an verschiedene Märkte anpassen lässt. Dabei können Sie entscheiden, ob Sie Ihr Sortiment global oder lokal angepasst anbieten möchten. Preise, Domains und sämtliche Inhalte können ganz einfach lokalisiert werden.

FEATURES

- [Multi-Store Setup](#)
- [Multiple Währungen pro Store](#)
- [Internationale Steuern & Steuersätze](#)
- [Glossarfunktion](#)



Features

Multi-Store Setup



B2B



B2C

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, flexibel mehrere Shops für verschiedene Szenarien zu erstellen und dadurch alle Ihre Geschäfte und Kunden abzudecken. So können Sie frei wählen, ob Sie einen Shop erstellen möchten, der mehrere Länder und Sprachen bedient, oder ob Sie für jede Region einen eigenen Shop einrichten wollten. Dabei können Sie abstrakte Produkte, Ra-

batte, Code-Bausteine und andere Logiken in mehreren Shops verwenden oder jeden separat einrichten. Erstellen Sie z.B. für jede Seite verschiedene Suchpräferenzen, mit separaten Rankings, Regeln und Einstellungen.

Das Multi-Store Setup ist extrem vielseitig und kann vollständig an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

Multiple Währungen pro Store



B2B



B2C



GLUE API

Mit Spryker Commerce OS können Sie verschiedene Währungen und Preise für Produkte, Produktoptionen und Versandarten in Ihrem Shop definieren.

So können Sie beispielsweise einstellen, dass ein Produkt in Deutschland 5 EUR, in Frankreich 6 EUR und in der Schweiz 5 CHF kosten soll.

Ihre Kunden können leicht zwischen den verschiedenen Währungen wählen. Sämtliche Preise auf der Produktseite und im Warenkorb werden bei einer Währungsänderung automatisch angepasst.

Produkte, für die Sie in einer bestimmten Währung keinen Preis definiert haben, werden im Katalog nicht angezeigt, wenn diese Währung ausgewählt wurde.



Features

Internationale Steuern & Steuersätze



B2B

Passen Sie Ihr Geschäft an internationalen Steuerstandards an, indem Sie separate und lokale Steuersätze definieren. Diese lassen

sich problemlos an die jeweiligen Shops und Produkte anknüpfen, damit die richtigen Steuersätze berechnet werden.



B2C



GLUE API

Glossarfunktion



B2B

Sie können Textbausteine kinderleicht in einem Glossar speichern, sodass diese Ihren Kunden korrekt angezeigt werden, wenn die Shop-sprache gewechselt wird. Die verschiedenen

Sprachen werden standardgemäß über einen Sprachcode identifiziert, wobei de_DE z.B. für Hochdeutsch und de_CH für Schweizerdeutsch steht.



B2C



PREISE

WER



Kategorie-Manager



Vertrieb



Endkunde

WAS



Sparen Sie wertvolle Zeit, indem Sie Ihre Preisstrategie bequem im Backend umsetzen und ganz einfach auf Ihre Geschäftsanforderungen abstimmen.

DETAILS

Binden Sie Ihre Preisstrategie mühelos in Ihr Commerce OS ein und sparen Sie wertvolle Zeit. Das Spryker Commerce OS enthält zahlreiche unterschiedliche Währungen. Diese passt sich automatisch dem Standort der Kunden an. Produktpreise, sowie Zahlungs- und Versandkosten werden ebenfalls automatisch eingestellt und geändert, sollte der Kunde die Währung wech-

seln. Verwalten Sie ganz einfach die Brutto- und Nettopreise pro Produkt, Land und Währung. Bieten Sie Mengenrabatte an, um Kunden zum Kauf von Produkten in größeren Mengen anzuregen. Je nach Produktportfolio können Sie Ihre Produkte auch in verschiedenen Maßeinheiten, wie z.B. Gewicht oder Länge, anbieten.

FEATURES

- Automatische Währungserkennung
- Netto- & Brutto Preise
- Mengenpreise
- Kundenspezifische Preise
- Geplante Preisänderungen



Features

Automatische Währungserkennung



B2B

Das Spryker Commerce OS erkennt automatisch den Standort Ihrer Kunden oder registriert die gewählte Währung und verwaltet die

Bestellungen entsprechend. Produktpreise sowie Zahlungs- und Versandkosten werden automatisch angepasst.



B2C



GLUE API

Netto- & Bruttopreise



B2B

Die Netto- & Bruttopreise können je nach Produkt, Land, Währung oder anhand anderer Kriterien verwaltet und festgelegt werden, je nachdem, welchen Preis Sie im Shop anzeigen möchten.

Im Gegenzug können Ihre Kunden in Ihrem Shop ihre bevorzugte Währung auswählen.



B2C



GLUE API

Mengenpreise



B2B

Die Mengenpreisfunktion erlaubt es Ihnen, für ein Produkt unterschiedliche Preise für unterschiedliche Bestellmengen festzulegen. Sie können dabei bestimmte Mengenschwellen

festlegen, um Ihre Kunden mit Rabatten zum Kauf größerer Stückzahlen eines Produkts anzuregen.



B2C



Features

Kundenspezifische Preise



B2B



GLUE API

Im B2B-Geschäft können Sie mit Spryker unterschiedlichen Kunden jeweils spezifische Preise anbieten. Dazu können Sie einfach ein Unternehmen, eine Geschäftseinheit oder eine Kundengruppe den speziell vereinbarten Preisen zuordnen.

Der jeweilige Nutzer bekommt die ihm zugewiesenen Preise überall im Frontend angezeigt, ungeachtet davon, ob er sich eine Produktsei-

te, Suchergebnisse oder seinen Warenkorb anschaut. Gleichzeitig sehen Ihre Vertriebsmitarbeiter im Backend die kundenspezifischen Preise pro Kunde.

Kundenspezifische Preise werden an die Kunden-ID auf Unternehmensebene gekoppelt und täglich auf Aktualisierungen überprüft und angepasst.

Geplante Preisänderungen



B2B



B2C

Verwalten Sie ganz einfach Verkaufs- und Werbekampagnen, indem Sie alle vorgesehenen Preisänderungen planen.

Definieren Sie ein Datum oder einen Zeitraum, eine Uhrzeit und den Shop für die Änderung und alle Preisänderungen werden automatisch angewandt.

Preise können manuell angelegt und editiert oder per CSV-Datenimport geändert werden. Wenn der neue Preis als „Sale“ definiert ist, wird der ursprüngliche Listenpreis durchgestrichen angezeigt.



STEUERN

WER



Rechtsabteilung



Finanzabteilung

WAS



Halten Sie ganz einfach sämtliche steuerrechtlichen Vorschriften ein.

DETAILS

Beachten Sie lokale Steuervorschriften für jeden Ihrer regionalen Shops. Mit dem Spryker Commerce OS können Sie mühelos Steuersätze für Ihre angebotenen Produkte, Dienstleistungen und zusätzliche Services, wie Geschenkverpackungen, konfigurieren und

verwalten. Für eine reibungslose Expansion können Sie schnell und einfach Steuersätze für verschiedene Länder anlegen. Durch die spezifischen Steuersätze werden alle Berechnungen im Warenkorb automatisch durchgeführt.

FEATURES

- [Steuern & Steuersätze verwalten](#)
- [Internationale Steuern & Steuersätze](#)



Features

Steuern & Steuersätze verwalten



B2B

Passen Sie Ihr Geschäft an internationale Steuerstandards an, indem Sie separate Steuersätze definieren.

Nachdem Sie länderspezifische Steuersätze für Produkte, Optionen und Versand definiert haben, werden diese automatisch in die jeweiligen Shops integriert.

Sie können Steuersätze definieren und gruppieren, die für bestimmte Produktgruppen und Länder gelten.

Vordefinierte Steuersätze können einfach importiert werden.



B2C



GLUE API

Internationale Steuern & Steuersätze



B2B

Passen Sie Ihr Geschäft an internationale Steuerstandards an, indem Sie separate und lokale Steuersätze definieren. Diese lassen

sich problemlos an die jeweiligen Shops und Produkte anknüpfen, damit die richtigen Steuersätze berechnet werden.



B2C



RABATTE & PREISAKTIONEN

WER



Vertrieb



Marketing

WAS



Erhöhen Sie Ihre Conversion Rates mit effektiven Werbe- und Rabattkampagnen.

DETAILS

Mit den hochflexiblen Promotion-Features des Spryker Commerce OS können Sie Ihren Umsatz effektiv steigern. Bieten Sie kostenlosen Versand, Sonderangebote, Gratisartikel, Geschenke, und verschiedene Rabatte an. Das Spryker Commerce OS lässt Sie verschiedene Arten der Rabattierung definieren, basierend auf Marken, Warenkorbwerten, Produktkate-

gorien, -sortimenten oder Kundengruppen. Verbessern Sie die Kundenbindung, indem Sie beispielsweise die Sichtbarkeit bestimmter Inhalte zeitlich beschränken und dynamische Platzhalter mit CMS-Elementen verknüpfen, um Katalogartikel oder Aktionsseiten zu personalisieren.

FEATURES

- [Rabattfunktionen](#)
- [Gutscheinodes](#)
- [Produktpromotionen](#)
- [Produktneuheiten kennzeichnen](#)
- [Limitierte Angebote](#)



Features

Rabattfunktionen



B2B



B2C



GLUE API

Rabatte sind ein hervorragendes Werkzeug zur Unterstützung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten.

Der intuitive Discount-Query-Builder hilft Ihnen dabei, auf eine einfache Weise festzulegen, für welche Artikel ein Rabatt gelten soll. Dabei kann es sich um einzelne Produkte, Produktgruppen, bestimmte Attribute oder andere relevante Indikatoren handeln. Wählen Sie einfach die Art des Rabatts, die Sie anbieten möchten, aus einer großen Anzahl von Möglichkeiten: prozentuale oder feste Preisnach-

lässe auf Netto- oder Bruttopreise, kostenlose Zusatzprodukte und vieles mehr. Zu guter Letzt können Sie die Gültigkeit der Rabatte präzise definieren, z.B. ob sie nur für bestimmte Kundengruppen oder ab einem bestimmter Warenkorbwert gültig sind und wie lange die Rabatte gelten sollen. Sie können dabei jede beliebige Geschäftslogik verwenden.

Sie können Rabatte entweder automatisch während des Bestellvorgangs gewähren oder Sie können Ihre Kunden bitten, einen Gutscheincode einzugeben.

Gutscheincodes



B2B



B2C



GLUE API

Um Ihren Umsatz zu steigern oder Ihren Traffic zu erhöhen, können Sie Ihren Kunden Gutscheincodes anbieten, mit denen sie Rabatt auf ihre Einkäufe erhalten. Alle Gutscheine werden für eine bessere Übersicht außerdem in Gruppen zusammengefasst und können für

eine leichtere Handhabung exportiert werden. Sämtliche Gutscheincodes werden zum Warenkorb bzw. beim Checkout hinzugefügt und mit den Preisen der entsprechenden Produkten verrechnet.

Produktpromotionen



B2B



B2C

Sie können eigene Regeln für Produktpromotionen erstellen. Diese können beispielsweise auf Produktmerkmalen oder bestimmten

Warenkorbwerten beruhen oder im Rahmen saisonaler Verkäufe und spezieller Events aktiviert werden.



Features

Produktneuheiten kennzeichnen



B2B

Produkte, die neu in Ihrem Shop aufgenommen wurden, können automatisch für einen vordefinierten Zeitraum mit der dynamischen Produktkennzeichnung „Neu“ versehen werden.

Beim Importieren oder Erstellen neuer Produkte können Sie einfach angeben, wie lange die Produkte als „Neu“ gelten sollen.



B2C

Limitierte Angebote



B2B

Erstellen Sie ganz einfach exklusive, limitierte Produktangebote, indem Sie zeitlich begrenzte Inhalte oder eine bestimmte Produktseite mit Rabatten kombinieren.



B2C



EINKAUFSLISTE

WER



Endkunde



Vertrieb

WAS



Steigern Sie die Conversion Rates und die Kundentreue durch das Angebot von B2B-spezifischen Einkaufslisten.

DETAILS

Dank der Einkaufslistenfunktion können Ihre Geschäftskunden ihre Wunschprodukte kinderleicht speichern. Verschiedene Rollen- und Berechtigungssysteme stellen ein reibungsloses Management der Beteiligung und der Beiträge der Nutzer einer Einkaufsliste sicher. Einkaufslisten können mit oder ohne Barcode gedruckt werden, wodurch das Nachbestellen für viele Kunden erleichtert wird.

Mithilfe dieser Funktionen können Sie die Abbruchraten bei Einkäufen reduzieren, Ihren Umsatz steigern und den Überblick darüber behalten, welche Produkte für Ihre Kunden interessant sind. Sie können Ihren Kunden außerdem die Möglichkeit bieten, mehrere Einkaufslisten zu erstellen und deren Namen individuell anzupassen. Mit einer Einkaufsliste-in-Warenkorb Funktion können Kunden ihre gewünschten Artikel direkt zum Einkaufswagen hinzufügen.

FEATURES

- [Einkaufsliste erstellen](#)
- [Berechtigungen für Einkaufslisten](#)
- [Einkaufslisten teilen](#)
- [Mehrere Einkaufslisten verwalten](#)
- [Einkaufslisten drucken](#)



Features

Einkaufsliste erstellen



B2B



GLUE API

Die Einkaufslisten-Funktion erleichtert es Ihren Geschäftskunden, regelmäßige Bestellungen aufzugeben.

Ihre Geschäftskunden können mehrere Einkaufslisten erstellen und benennen, um so regelmäßige Bestellungen einfach vorzubereiten und zu verwalten. Darüber hinaus können sie die Einkaufslisten mit Notizen versehen, Produktmengen und Optionen verwalten sowie die Verfügbarkeit der verschiedenen Produkte direkt über die Einkaufsliste prüfen. Ihre Kunden haben die Möglichkeit, die komplette Liste

oder einen Teil direkt zum Warenkorb hinzuzufügen. Jede Liste kann auch mit Nutzern derselben Geschäftseinheit geteilt werden.

In der Kopfzeile Ihres Webshops können Nutzer all ihre Einkaufslisten inklusive Informationen zu den Eigentümern der Listen und der jeweiligen Anzahl an Artikeln über ein Drop-Down-Menü einsehen.

Die Detailansicht einer Einkaufsliste erlaubt es den Nutzern, verschiedene Angaben und Produkteinheiten einzusehen und zu bearbeiten.

Berechtigungen für Einkaufslisten



B2B

Wie bei jedem Unternehmen können den Nutzern der Einkaufslisten Rollen und Berechtigungen zugeordnet werden. Standardmäßig gibt es zwei Rollen: Nutzer mit Leseberechtigung und Nutzer mit uneingeschränktem Zugang.

Nutzer mit einem uneingeschränkten Zugang haben Zugriff auf sämtliche Funktionen:

Sie können die Listen teilen und bearbeiten, drucken, anderen Nutzer einsehen oder neue Produkte hinzufügen.

Nutzern, denen nur eine Leseberechtigung erteilt wurde, stehen nur begrenzte Funktionen zur Verfügung: Sie können die Liste einsehen, drucken, Artikel zu einem Warenkorb hinzufügen und die Anzahl der Artikel ändern.

Einkaufslisten teilen



B2B

Einkaufslisten können einfach und schnell zwischen Nutzern der gleichen Geschäftseinheit geteilt werden. Entweder können über eine individuelle URL Einkaufslisten geteilt oder Nutzer manuell hinzugefügt werden. Der Eigentümer einer Einkaufsliste kann Nutzer auch

entfernen und Zugriffsrechte bearbeiten.

Die Nutzer haben dann, abhängig von ihrer Rolle in der Unternehmenshierarchie, die Befugnis, eine Einkaufsliste einzusehen, zu bearbeiten oder auszuchecken.



Features

Mehrere Einkaufslisten verwalten



B2B

Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, regelmäßige Einkäufe und Artikel in Einkaufslisten zu speichern, die mit dem Unternehmenskonto des Nutzers verbunden sind.

Jede Liste kann individuell benannt und geteilt werden. Auf einer Übersichtsseite werden dem

Nutzer alle Einkaufslisten angezeigt, die er erstellt hat oder für die er freigeschaltet ist. Diese Übersicht umfasst Informationen über die Eigentümer der Einkaufslisten, die Art der Zugriffsberechtigung sowie Druck- und Bearbeitungsoptionen.

Einkaufslisten drucken



B2B

Einkaufslisten können schnell und einfach gedruckt werden, um einen größtmöglichen Nutzen für Ihre Kunden zu generieren. Als zusätz-

liche Option werden für jeden Artikel Barcodes generiert, um eine schnelle Nachbestellung über Barcodeleser zu vereinfachen.



WUNSCHLISTE

WER



Endkunde



Marketing

WAS



Steigern Sie effektiv die Conversion Rates mittels Wunschlisten.

DETAILS

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, ihre Lieblingsprodukte auf einer Wunschliste zu speichern, um effektiv die Anzahl der abgebrochenen Einkaufsvorgänge zu senken, Conversion Rates und Umsätze zu steigern und den Überblick darüber zu gewinnen, für welche

Produkte Ihre Kunden sich interessieren. Erlauben Sie Ihren Kunden, mehrere Wunschlisten zu erstellen und diese individuell zu benennen. Mit der Direct-to-Cart-Funktion können Artikel vom Wunschzettel direkt dem Warenkorb hinzugefügt werden.

FEATURES

- [Multiple Wunschlisten](#)
- [Wunschlisten benennen](#)
- [Wunschliste in den Warenkorb](#)



Features

Multiple Wunschlisten



B2C

Ihre Kunden können mehrere Wunschzettel mit ihrem Benutzerkonto verknüpfen, um Artikel für einen späteren Kauf zu speichern.



GLUE API

Wunschlisten benennen



B2C

Um die Übersicht zu wahren, können Kunden die Namen ihrer Wunschzettel ändern.



GLUE API

Wunschliste in den Warenkorb



B2C

Dank der Wunschliste in den Warenkorb Funktion können Ihre Kunden Produkte auf ihren Wunschzetteln mit einem einzigen Klick zum Warenkorb hinzufügen.



WARENKORB

WER



Endkunde



Marketing

WAS



Erhöhen Sie Ihre Conversion Rates durch einen funktionsreichen Warenkorb.

DETAILS

Das Spryker Commerce OS bietet einen leistungsstarken Online-Shopping-Warenkorb, der als Ausgangspunkt für das Kunden- und Auftragsmanagement dient. Lassen Sie Ihre Kunden Produkte ganz einfach hinzufügen und den Einkauf im Warenkorb organisieren und verwalten. Alle Änderungen, wie Stückzahlen

oder Varianten, werden sofort im Preis berücksichtigt. Voreingestellte Steuersätze werden übersichtlich angezeigt. Definieren Sie Rabattregeln ganz nach Ihren Wünschen und ermöglichen Sie es Ihren Kunden Gutschein-Codes anzuwenden.

FEATURES

- [Warenkorbfunktionalitäten](#)
- [Warenkorbberegeln & -rabatte](#)
- [Mindestbestellwert](#)
- [Bestelltrennung im Backend](#)
- [B2B-Warenkorbfunktionalitäten](#)
- [Warenkorbrollen & -berechtigungen](#)
- [Warenkorb teilen](#)
- [Mehrere Warenkörbe pro Nutzer](#)
- [Schnellorder-Funktion](#)



Features

Warenkorbfunktionalitäten



B2B



B2C

Die umfangreichen Warenkorbfunktionalitäten geben Ihnen viel Freiraum für Personalisierung. Kunden können Produkte leicht zum Warenkorb hinzufügen, dort die Menge ändern oder sie entfernen. Sollte ein Produkt verschiedene Varianten haben, können diese geändert werden. Auch können Kunden persönliche Notizen zu den Produkten einfügen und Gutscheine einlösen. Sobald Änderungen am Warenkorb vorgenommen werden, passt sich der Gesamtpreis automatisch an.

Mit einem Klick auf das Warenkorbsymbol im Header der Seite können Ihre Kunden den Inhalt ihres Warenkorbs sehr leicht über eine Flyout-Box einsehen und überprüfen.

Eingeloggte Kunden können ihren Warenkorb von jedem Gerät aus einsehen und bearbeiten und zusätzlich durch die Persistent-Cart-Funktionalität ihren Warenkorb über mehrere Sitzungen hinweg beibehalten.

Die Warenkorbfunktionen stellen auch sicher, dass Ihre Geschäftslogik, u.a. bei Rabatten, Steuern und Versandkosten, auf die vom Kunden ausgewählten Artikel angewendet wird.

Warenkorbregeln & -rabatte



B2B



B2C

Bieten Sie Ihren Kunden spezielle Produktrabatte im Warenkorb an, um Ihren Umsatz zu steigern.

Der Warenkorb-Regel-Query-Builder bietet Ihnen die Möglichkeit, spezielle Regeln auf den Inhalt des Warenkorbs anzuwenden, um z.B. Rabatte auf den Gesamtwarenwert oder für bestimmte Artikel im Warenkorb anzubieten.

Mindestbestellwert



B2B



B2C

Sie können einen Mindestbestellwert für eines Ihrer Produkte einstellen, wobei der Kunde entweder daran gehindert wird, zum Checkout zu gehen, wenn der Wert nicht erreicht wird,

oder die Differenz zwischen Bestellwert und Mindestbestellwert als besondere Gebühr zur Gesamtsumme hinzugefügt werden kann.

Bestelltrennung im Backend



B2B

Um Ihnen als Shop-Betreiber die Bearbeitung und Abwicklung der Aufträge zu erleichtern, wird jeder durch einen Kunden gekaufte Artikel als einzelner Posten in den Datenbanken gespeichert.



Features

B2B-Warenkorbfunktionalitäten



B2B

Die umfangreichen Warenkorbfunktionen im Spryker Commerce OS geben Ihnen ein großes Maß an Freiheiten.

Sie ermöglichen es Ihren Kunden, Produkte zu ihrem Warenkorb hinzuzufügen oder aus ihm zu entfernen, indem sie einfach die gewünschte Menge auf der Produktseite auswählen. Dort können sie auch wählen zu welchem Warenkorb sie die Artikel zufügen möchten, wenn sie verschiedene Warenkörbe haben sollten. Im Warenkorb kann der Kunde die Menge eines Artikels ändern, verschiedene Varianten des Produktes auswählen, Gutscheine einlösen und den Produkten oder dem gesamten Warenkorb Notizen hinzufügen. Der Gesamtpreis wird bei jeder Änderung sofort angepasst.

Warenkörbe können leicht dupliziert oder in eine Einkaufsliste umgewandelt und gespeichert werden. Sollte ein Produkt nicht länger verfügbar sein, wird dies angezeigt und dem Kunden ein alternatives Produkt angeboten.

Die Warenkorbfunktionen stellen auch sicher, dass Ihre Geschäftsregeln, wie z. B. Rabatte, Steuern oder Versand, auf Grundlage der endgültigen Auswahl der Artikel durch den Kunden angewendet werden. Über das Mini-Warenkorbsymbol im Header der Seite können Ihre Kunden leicht den Inhalt ihrer Warenkörbe über ein Flyout-Fenster überprüfen.

Die Übersichtsseite bietet Ihren Kunden einen Überblick über sämtliche Warenkörbe und enthält alle relevanten Informationen wie Gesamtpreise, ihre Warenkorbbrolle und die Anzahl der Artikel.

Warenkorbrollen & -berechtigungen



B2B

Wie bei jedem Unternehmen können den Nutzern des Warenkorbs Rollen und Berechtigungen zugeordnet werden. Ein Nutzer kann der Eigentümer eines Warenkorbs sein und somit uneingeschränkte Berechtigungen zum Bear-

beiten und Teilen haben. Ein Nutzer kann auch nur eingeschränkte Berechtigungen haben und somit nur bearbeiten, jedoch nicht teilen, oder aber einzig und allein das Leserechte erhalten.

Warenkorb teilen



B2B



GLUE API

Ihre Kunden können einen Warenkorb gemeinsam mit anderen Nutzern in ihrer oder einer untergeordneten Geschäftseinheit nutzen.

Individuelle URLs helfen beim schnellen Teilen der Warenkörbe. Nutzer können auch einzeln hinzugefügt werden.

In der Warenkorb Übersicht können alle Nutzer, die Zugriff auf den Warenkorb haben, bearbeitet oder gelöscht werden. Des Weiteren kann jeder Nutzer alle ihm zugeordneten Warenkörbe sowie deren Inhalt, Gesamtbetrag und andere zugeteilte Nutzer einsehen.

Je nach Berechtigungsebene stehen dem Nutzer im Warenkorb unterschiedliche Funktionen zur Verfügung. Jedem Nutzer einer Geschäftseinheit können Lese- oder Schreibrechte in Bezug auf einen Warenkorb erteilt werden. Das Schreibrecht beinhaltet alle Funktionen des Warenkorbs, wie z.B. Artikel hinzufügen oder auschecken. Nutzern mit einer Leseberechtigung stehen nur beschränkte Optionen zur Verfügung, wie zum Beispiel das Einsehen von Artikeln oder Notizen.



Features

Mehrere Warenkörbe pro Nutzer



B2B

Ihre Kunden können mehrere Warenkörbe in ihrem Konto speichern und benennen. Für jeden wird der jeweilige Gesamtbetrag, die Gesamtzahl der Artikel und die Personen, mit denen er gemeinsam genutzt wird, in der

Übersichtsseite des Kundenkontos angezeigt. Eine Fly-Out-Funktion in der Kopfzeile Ihres Shops erleichtert den Wechsel zwischen verschiedenen Warenkörben.



GLUE API

Schnellorder-Funktion



B2B

Basierend auf früheren Bestellungen, SKU-Nummern, Produktnamen, CSV-Dateien oder anderen Variablen wissen Ihre Kunden oft sehr genau was sie wollen. Dank der Möglichkeit, Großbestellungen aufzugeben, ermöglichen Sie es Ihren Kunden, schnell die gewünschten Produkte zum Warenkorb hinzuzufügen.

Bestellungen größerer Mengen eines Produkts werden außerdem durch die automatische Vervollständigungs- und Empfehlungsfunktion und die Nachbestellhistorie erleichtert. Ihre Kunden können die Menge der Artikel in ihrem Warenkorb oder auf ihren Einkaufslisten jederzeit ändern beziehungsweise die Artikel entfernen.



TRANSPORT & VERSAND

WER



Endkunde



Logistik

WAS



Ebnen Sie den Weg für eine schnelle Lieferung.

DETAILS

Integrieren Sie verschiedene Transportunternehmen und Versandarten, aus denen Ihre Kunden wählen können, um eine schnelle und einfache Lieferung zu gewährleisten. Sie können auch kostenlosen Versand, Rabattregeln für bestimmte Transportunternehmen, Versandarten oder Preisstufen festlegen und

somit einen höheren Einkaufswert attraktiver gestalten. Um Ihre Produkte schnell und unkompliziert in mehreren Shops anzubieten, können Versandpreise und -arten lokal angepasst werden. Neue Währungen und Transportunternehmen sowie Kostenberechnungen lassen sich schnell erstellen.

FEATURES

- Versandmethoden & -anbieter
- Verschiedene Währungen pro Versandart
- Versandberechnungen
- Versandtrennung



Features

Versandmethoden & -anbieter



B2B



B2C

Während des Checkouts können Ihre Kunden ganz einfach ihre bevorzugte Versandart und einen passenden Dienstleister auswählen. Integrieren Sie mehrere Versandanbieter in Ihren Shop und legen Sie auch deren lokale Verfügbarkeit fest.

Ihre Kunden können leicht erkennen, welche Versandart in ihrer Region angeboten wird. Die Versanddienstleister und Versandarten werden im Warenkorb Ihres Shops übersichtlich gruppiert dargestellt.

Verschiedene Währungen pro Versandart



B2B



B2C

Jede Versandart ist mit einem eigenen Preis- und Steuer-Set in den von Ihnen vorgeschriebenen Währungen ausgestattet. Der dem

Kunden angezeigte Preis wird dabei in Abhängigkeit vom jeweiligen Shop, den er besucht, sowie seiner bevorzugten Währung berechnet.

Versandberechnungen



B2B



B2C

Kostenloser Versand oder Rabatte, basierend auf individuellen Warenkorbregeln, können Ihre Kunden dazu motivieren, mehrere oder höherpreisige Produkte zu kaufen.

Dabei können Sie verschiedene Rabatte auf Grundlage des gewählten Versanddienstleisters, der Versandart oder des Warenkorbwertes gewähren. Komplexe Rabattberechnungen erlauben es Ihnen, ein flexibles Regelwerk zu definieren.

Versandtrennung



B2B



B2C

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, mehrere Lieferadressen auszuwählen und unterschiedliche Lieferzeiten während einer Bestellung festzulegen. Dies verbessert das Einkaufserlebnis für den Kunden und hilft ihm, Kosten zu sparen, indem er die Vorteile der Großbestellung voll ausschöpft und gleichzeitig die internen Einkaufsressourcen zentral optimieren und verwaltet werden kann.

Shop-Betreiber hingegen können durch automatisierte oder manuelle Versandtrennung eine höhere Conversion Rate erzielen, z.B. wenn ein Artikel derzeit nicht vorrätig ist. Dies stellt den Abverkauf aller Produkte eines Warenkorbs sicher – es werden keine Artikel mehr wegen mangelnder Verfügbarkeit aus dem Warenkorb entfernt.



BEZAHLUNG

WER



Finanzabteilung



E-Commerce Manager

WAS



Integrieren Sie die bevorzugten Zahlungsmethoden Ihrer Kunden.

DETAILS

Mit dem Spryker Commerce OS können Sie ganz einfach mehrere verschiedene Zahlungs-Gateways, wie Amazon Pay, PayPal und BS Payone integrieren. Legen Sie flexibel fest, welche Zahlungsmethoden in welchen Ländern verfügbar sind. Bieten Sie im Check-

out eine Vielzahl an Zahlungsmethoden an und legen Sie fest, wie die Zahlungsmethoden auf Ihrer Webseite dargestellt werden. Auch Rückerstattungen sind im Handumdrehen erledigt, da die Abwicklung auf Wunsch ganz automatisch erfolgt.

FEATURES

- Zahlungsanbieterintegration
- Mehrere Zahlarten pro Bestellung
- Rückerstattungen



Features

Zahlungsanbieterintegration



B2B

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsanbieter zu integrieren. Sie können dabei die Verfügbarkeit eines Anbieters auf der Grundlage von

Kundenpräferenzen und lokalen Vorschriften definieren und auch die Reihenfolge während des Bezahlvorgangs festlegen.



B2C



GLUE API

BS/PAYONE

arvato
BERTELSMANN

PayPal

AfterPay®

amazon pay

heidelpay

RatePAY

computop
the payment people

ratenkauf
by easyCredit

CrefoPay

Klarna®

PAYOLUTION
A Paysafe Company

... und mehr.

Mehrere Zahlarten pro Bestellung



B2B

Die Bezahlung sämtlicher Bestellungen kann über eine oder mehrere Zahlungsarten abgewickelt werden. Ihre Kunden können dabei ihre bevorzugte Zahlungsart während des Check-outs auswählen. Um den Kundenbedürfnissen

gerecht zu werden, können Sie ihnen anbieten, für eine Bestellung mehrere Zahlungsarten zu verwenden, z.B. Teilzahlungen mit einer Geschenkkarte oder über eine zusätzliche Kreditkarte.



B2C

Rückerstattungen



B2B

Rückerstattungen können automatisch über die Administrationsoberfläche abgewickelt werden, sobald die Bestellung geliefert wurde. Ihre Kunden können frei wählen, ob sie die gesamte Bestellung oder nur einen Teil davon

zurücksenden wollen. Jede Bestellung enthält Informationen über den gesamten möglichen Rückerstattungswert und die bereits zurück-erstattete Summe.



B2C



GESCHENKGUTSCHEINE

WER

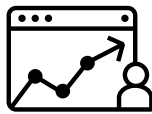


Endkunde



Marketing

WAS



Gewinnen und binden Sie neue Kunden, indem Sie Geschenkgutscheine anbieten.

DETAILS

Ermöglichen Sie Ihren Kunden, Geschenkgutscheine zu kaufen und einzulösen, um Ihren Umsatz zu steigern und die Reichweite Ihres Shops zu erhöhen. Zusätzlich profitieren Sie auch von den Einkäufen, die mittels Geschenk-

karten bezahlt werden, da diese Kunden in der Regel mehr als 20% über Gutscheinwert bestellen. Gutscheinkarten gelten im Shop als separate Zahlungsmethode.

FEATURES

- [Geschenkgutscheine kaufen & verwalten](#)



Features

..... • Geschenkgutscheine kaufen & verwalten



B2B



B2C

Sie können mit dem Feature Geschenkgutscheine virtuelle Produkte mit einem ausgewählten monetärem Wert erstellen. Beim Kauf eines Geschenkgutscheins wird ein individueller Code generiert, der wiederum während des Bezahlvorgangs zur Verrechnung eingegeben werden kann.

Geschenkkarten können Ihnen dabei helfen, Ihren Website-Traffic zu erhöhen, Neukunden zu gewinnen und den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke zu steigern. Beim Kauf eines Geschenkgutscheins können die Versandkosten erlassen werden, wenn der Gutschein per E-Mail verschickt werden soll. Um Betrug zu vermeiden, können bestimmte Zahlungsarten wie z.B. die Zahlung auf Rechnung ausgeblendet werden.



CHECKOUT

WER



Endkunde



Marketing



Logistik

WAS



Ein reibungsloser Checkout-Prozess kann die Abbruchrate erheblich senken.

DETAILS

Passen Sie den Checkout-Workflow an die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Ihres Unternehmens an. Egal ob Kunden-Login, die Auswahl der Zahlungsmethode oder die Warenkorbübersicht - jeder Schritt des Checkout-Pro-

zesses kann flexibel hinzugefügt, gelöscht und konfiguriert werden. Erlauben Sie Ihren Kunden, gleich mehrere Produkte oder Artikel aus der Wunschliste direkt in den Warenkorb zu legen.

FEATURES

- Mehrstufiger Checkout
- Zahlungs- & Versanddienstleister einbinden



Features

Mehrstufiger Checkout



B2B

Der Checkout-Workflow ist ein mehrstufiger Prozess, der vollständig an Ihren Bedarf angepasst und nach Ihren Wünschen gestaltet werden kann.



B2C

Dieser Workflow umfasst standardmäßig die folgenden Schritte: Kundenregistrierung und -anmeldung, Eingabe der Liefer- und Rechnungsadresse, Wahl der Versandart und -kos-

ten, Wahl der Zahlungsart, Checkout-Übersicht und Rückmeldung über eine erfolgreiche Kaufabwicklung. Sie können dank der Individualisierung auch z.B. sämtliche Checkout-Schritte auf einer Seite anzeigen lassen oder die Zahlungsseite durch eine Rechnungsseite ersetzen.

Zahlungs- & Versanddienstleister einbinden



B2B

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsanbieter und Versanddienstleister zu integrieren, die dem Kunden während des Checkout-Prozesses angezeigt werden.



B2C

Die Reihenfolge der angezeigten Versand- und Zahlungsarten kann individuell gestaltet und nach Verfügbarkeit angepasst werden.



GLUE API



WORKFLOW & PROZESSMANAGEMENT

WER



B2B-Endkunde



B2B-Einkäufer

WAS



Ermöglichen Sie Ihren Kunden die Einhaltung interner Regularien durch ein ausgefeiltes Prozessmanagement.

DETAILS

Lassen Sie Ihre B2B-Kunden ihre internen Prozesse und Workflows optimieren, indem Sie ein komplexes Freigabe-Management-Tool anbieten. Es ermöglicht unterschiedliche Budgetlimits für Firmenkonto-Nutzer und differenzierte Bestä-

tigungs- oder Ablehnungsschritte. Ihre Kunden können Hierarchien und Budgets nicht nur nachahmen, sondern sorgen dadurch auch für einen einfachen und schnellen Bestellvorgang.

FEATURES

- Freigabeprozess
- Angebotsmanagement
- Punchout
- Session-Management



Features

Freigabeprozess



B2B

Der Freigabeprozess im Spryker Commerce OS ist ein Workflow-Managementsystem, mit dem Ihre Kunden Einkaufs- und Freigabegrenzen in der Struktur Ihres Firmenkontos definieren können.

Zwei Rollen sind vordefiniert: eine Käufer- und eine Genehmigerrolle. Diese Rollen können individuelle Limits haben, innerhalb derer sie Artikel frei kaufen können. Sobald der Warenkorb diese Grenze überschreitet, ist eine Freigabe erforderlich. Das Limit beinhaltet den Gesamtwert aller Artikel in einem Warenkorb sowie die Versandkosten.

Jeder Käufer kann die Kaufgenehmigung von seinem eigenen Manager oder von einer anderen Person innerhalb seiner Business Unit anfordern, die über die entsprechenden Budgetgrenzen verfügt.

Wenn Ihre Kunden über einen allgemeinen Freigabeberechtigten verfügen, z.B. einen Beschaffungsmanager oder Controller, können sie diese Person problemlos jeder Business Unit zuordnen.

Angebotsmanagement



B2B

Um den Anforderungen Ihrer Kunden gerecht zu werden, können sie mit dem Spryker Commerce OS ein Angebot für die von Ihnen verkauften Produkte und Dienstleistungen anfordern.

Vertriebsmitarbeiter können individuelle Angebote unterbreiten, indem sie Artikelpreise anpassen oder Rabatte gewähren, um Ihren Kunden die besten Angebote zu unterbreiten. Der Vertriebsmitarbeiter und der Kunde können

mehrere Verhandlungsrunden abhalten, um für beide Seiten das bestmögliche Angebot zu erzielen. Alle Kommunikation und Angebote werden gespeichert, um die bestmögliche Transparenz über alle Details zu gewährleisten. Die Funktion „Angebotsanfrage“ unterstützt alle Funktionen der Preis- und Produkt-Capability, z.B. Volumenpreise, Kundenspezifische Preise, Maß- und Verpackungseinheiten, Versandkosten und Produktoptionen.

Punchout



B2B

Ermöglichen Sie es B2B-Kunden ihre Einkäufe in Ihrem Shop über ihr eigenes internes Beschaffungssystem zu tätigen.

Mit der Punchout-Funktion können sich Einkäufer mithilfe der Drittanbieterintegration „PunchOut Catalogs“ nahtlos aus ihrem ERP-System in den ausgewählten Webshop ihres

Browsers einloggen, Artikel auswählen und den Warenkorb an ihr Beschaffungssystem zurücksenden. Die endgültige Bestellung erfolgt anschließend innerhalb des ERP-Systems. Auf diese Weise können Ihre B2B-Kunden etablierte Workflows wie Genehmigungsprozesse anwenden.

Session-Management



B2B

Sie können die Session-Länge Ihres Online-Shops ganz einfach anpassen. Legen Sie fest, wie lange Benutzer angemeldet bleiben, auch wenn sie nicht aktiv in Ihrem Shop surfen.



BEWERTUNGEN & REZENSIONEN

WER



Endkunde



Marketing



Vertrieb

WAS



Schaffen Sie Vertrauen bei Ihren Kunden, indem Sie ihnen erlauben, Bewertungen abzugeben.

DETAILS

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, Feedback zu Ihren Produkten zu geben. Rezensionen und Bewertungen steigern nachhaltig das Vertrauen der Kunden und die Glaubwürdigkeit

Ihres Shops. Sämtliche Bewertungen können in der Administrationsoberfläche verwaltet werden.

FEATURE

[Bewertungen & Rezensionen verwalten](#)



Feature

Bewertungen & Rezensionen verwalten



B2B



B2C



GLUE API

Steigern Sie Ihren Umsatz und das Vertrauen Ihrer Kunden, indem Sie Bewertungen und Rezensionen einbinden. Ihre Kunden können Produkte einfach mit Hilfe eines Freitextfeldes oder Sternbewertungen beurteilen. Die Admi-

nistrationsoberfläche enthält einen Bereich, in dem Sie alle Bewertungen und Rezensionen prüfen können, z.B. um Inhalte zu moderieren und Informationen zu sammeln, bevor Sie diese veröffentlichen.



E-MAILS & KOMMUNIKATION

WER



Kundenservice



Marketing

WAS



Halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden.

DETAILS

Erhöhen Sie Ihre Kundenbindung und halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden. Versenden Sie automatisierte Bestätigungs-E-Mails, wenn eine Bestellung bearbeitet oder versandt wird. Außerdem können Sie verschiedene Arten von Newsletter-Abonnements anbieten,

um Ihre Kunden beispielsweise über neue Produkte zu informieren. Das Spryker Commerce OS ermöglicht es Ihnen, einen E-Mail-Provider Ihrer Wahl zu integrieren. Alternativ können Sie auch den Standard-E-Mail-Provider Swift Mailer verwenden.

FEATURES

- [Transaktionsmails verwalten](#)
- [Newsletter Anmeldung](#)
- [Verfügbarkeitsbenachrichtigung](#)
- [Kommentar-Widget](#)



Features

Transaktionsmails verwalten



B2B

Halten Sie Ihre Kunden mit einer Vielzahl verschiedener E-Mails auf dem Laufenden, die Sie entweder über das interne SMTP-System oder mit Hilfe eines integrierbaren E-Mail-Anbieters Ihrer Wahl versenden können.

Automatisierte E-Mails über den Bestellstatus, Versand oder Transaktionen können Ihnen beispielsweise dabei helfen, den Kaufprozess zu unterstützen und die Markentreue Ihrer Kunden zu erhöhen.



B2C

Newsletter Anmeldung



B2B

Ihre Kunden haben die Möglichkeit, sich für Ihren Newsletter anzumelden. Newsletter können Neuigkeiten über bestimmte Produkte, Sonderangebote oder andere Updates enthalten und steigern die Kundenbindung.

Das Spryker Commerce OS bietet Opt-In- und Opt-Out-Optionen für Newsletter.



B2C

Verfügbarkeitsbenachrichtigung



B2B

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, sich für eine automatisierte Benachrichtigung anzumelden, die verschickt wird, sobald ein zuvor nicht mehr verfügbares oder nicht auf Lager verfügbares Produkt wieder zum Verkauf steht.



B2C

Kommentar-Widget



B2B

Ermöglichen Sie es Ihren Kunden im Spryker Commerce OS beliebigen Objekten Kommentare hinzuzufügen. Mit dem flexiblen Kommentar-Widget können Sie frei entscheiden, wo in Ihrem Webshop Kommentare erlaubt sein sollen.

Spryker stellt Ihnen ein Standard-Kommentar-Widget für Ihren Warenkorb zur Verfügung. Kommentare können getagged und gefiltert werden, um die Kommunikation zu erleichtern.



CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

WER



Kundenservice



Endkunde

WAS



Erhöhen Sie Ihre Conversion Rates mit Hilfe eines kompakten Customer Relationship Management-Tools.

DETAILS

Das leistungsstarke Customer Relationship Management-Tool ermöglicht es Ihnen, Kundenkonten ganz einfach zu verwalten und die Einkaufsgewohnheiten Ihrer Kunden effektiv zu verfolgen. Um das Käuferlebnis zu personalisieren, erlaubt das Kundensegmentierungs-Feature Ihnen, Kunden nach ihrem

Standort, ihrer Bestellhistorie, dem Alter, dem Geschlecht oder anderen Merkmalen zu gruppieren. Somit können Sie gezielte Kampagnen erstellen und den verschiedenen Gruppen unterschiedliche Produkte, Werbeaktionen und Inhalte zugänglich machen.

FEATURES

- Kundenkonten
- Login & Registrierformulare
- Passwortmanagement
- Kundengruppen



Features

Kundenkonten



B2B



B2C



GLUE API

Ihre Kunden können ein passwortgeschütztes Kundenkonto einrichten, um Kontaktdaten, Adressen und Präferenzen wie Spracheinstellungen und Versandoptionen zu speichern. Außerdem können Ihre Kunden die Bestellhistorie einsehen und darin suchen und filtern. Damit können B2B-Unternehmen alle Aufträge ihrer

Geschäftseinheit oder des gesamten Unternehmens einsehen und überprüfen.

Über die Administrationsoberfläche können Sie die Kontodaten Ihrer Kunden einsehen und bearbeiten sowie deren Bestellungen und Bestellhistorie einsehen.

Login & Registrierformulare



B2B



B2C



GLUE API

Passen Sie den Registriervorgang vollständig an Ihre Wünsche an. So können Sie beispielsweise auswählen, ob Kunden bei der Registrierung nur eine E-Mail-Adresse und ein

Passwort oder auch weitere Details angeben müssen. Nachdem ein Kunde alle erforderlichen Informationen eingegeben hat, wird für ihn ein Kundenkonto angelegt.

Passwortmanagement



B2B



B2C



GLUE API

Sämtliche Konten, egal ob Kunden- oder Mitarbeiterkonten, sind passwortgeschützt. Passwörter können einfach über einen Link zurückgesetzt werden.



Features

Kundengruppen



B2B



B2C



GLUE API

Die Kundengruppenfunktion ermöglicht es Ihnen, Kunden zu gruppieren, um gezielt Kundengruppen mit Rabatten und Werbeaktionen anzusprechen, den Zugriff auf bestimmte

Produkte oder Kategorien einzuschränken oder jede andere Art von Segmentierung zu erstellen.



FIRMENKONTO

WER



Kundenservice



B2B-Endkunde



B2B-Einkäufer

WAS



Gewährleisten Sie ein sicheres und zuverlässiges Rollen- & Berechtigungsmanagement der Geschäftseinheiten.

DETAILS

Bieten Sie Ihren B2B-Kunden die Möglichkeit, ihre Unternehmenshierarchien, Berechtigungsstrukturen und Rollen innerhalb ihres Unternehmens präzise abzubilden. Die Erstellung von klar definierten Geschäftseinheiten ermöglicht eine einfache Abbildung der internen Hierarchie, wobei die einzelnen Einheiten unabhängig voneinander arbeiten können. Dies ist besonders nützlich, wenn das Unternehmen Ihres Kunden mehreren Standorte oder Warenhäuser betreibt. Ein prakti-

sches Rollen- und Genehmigungssystem ermöglicht es den Einkäufern Ihrer Kunden, Kauf- und Genehmigungsprozesse genau zu definieren. Standardmäßig werden Rollen vordefiniert geliefert, denen Berechtigungen zugeordnet werden können. Jeder Nutzer, der einem Firmenkonto zugeordnet ist, kann mehrere Rollen und Berechtigungen innehaben und mehr als einer Geschäftseinheit angehören.

FEATURES

- [Übersicht Firmenkonto](#)
- [Übersicht Geschäftseinheiten](#)
- [Nutzer mehrerer Geschäftseinheiten](#)
- [Firmenkontonutzer-Rollen](#)
- [Firmenkontonutzer-Berechtigungen](#)
- [Agent Assist](#)
- [Inhalte restriktieren](#)
- [Registrierung einer neuen Firma](#)



Features

Übersicht Firmenkonto



B2B



GLUE API

Das Spryker Commerce OS ermöglicht es Ihren Kunden, ihre Unternehmensstruktur im Webshop präzise widerzuspiegeln, einschließlich aller Hierarchien, Rollen, Berechtigungen, Einkaufsprozesse und anderer Informationen, die für einen reibungslosen Einkauf in Ihrem Shop vonnöten sind.

Die Firmenkonto-Seite bietet dem Nutzer einen klaren Überblick über seine Unternehmensstruktur, Hierarchie, Liefer- und Rechnungsadressen, andere Nutzer in seiner Geschäftseinheit und vieles mehr.

Dies ist die Grundlage für viele Funktionen im B2B-Umfeld, die einen reibungslosen und sicheren Ablauf ermöglichen.

Übersicht Geschäftseinheiten



B2B



GLUE API

Die Hierarchie der Geschäftseinheiten definiert die Beziehung zwischen diesen innerhalb des Unternehmenskontos Ihres Kunden. Die Geschäftseinheitenhierarchie definiert auch die Beziehung zwischen verschiedenen Einheiten innerhalb eines Firmenkontos.

Es können unterschiedliche Hierarchiestufen definiert, Liefer- und Rechnungsadressen eingestellt, Nutzer hinzugefügt und Berechtigungen erteilt werden.

Firmenkontonutzer können zu einer oder mehreren Geschäftseinheiten hinzugefügt werden.

Nutzer mehrerer Geschäftseinheiten



B2B



GLUE API

Um interne Hierarchien und Geschäftsprozess Ihrer Kunden genau wiederzugeben, können sie mit der Funktion "Business on Behalf" einzelne Benutzer mehreren Geschäftseinheiten zuordnen.

Beispielsweise kann dadurch ein Beschaffungsmanager oder Controller, der Einkäufe im gesamten Unternehmen genehmigen oder überprüfen muss, dies in jeder Geschäftseinheit individuell vornehmen.

Firmenkontonutzer-Rollen



B2B



GLUE API

In der Out-of-the-box-Lösung von Spryker sind zwei Standard Nutzerrollen definiert: Administrator und Käufer.

Standardmäßig erhält der Admin vollen Zugriff auf alle Funktionen und Käufer erhalten eine uneingeschränkte Einkaufsberechtigung. Sie können jedoch spezielle Ausprägungen der Käuferrolle definieren und mit verschiedenen Berechtigungen ausstatten.

Jedem Mitarbeiter Ihres Kundenunternehmens kann dabei eine oder mehrere Rollen zugeordnet werden.

Wenn ein neuer Nutzer erstellt wird, muss dieser einer Geschäftseinheit zugeordnet werden. Dazu können entweder CSV-Dateien mit den erforderlichen Daten hochgeladen werden oder individuelle Einladungen per E-Mail versandt werden. Individuelle Nutzer können auch gelöscht werden, wobei sämtliche Kontodaten dieser Person anonymisiert werden. Alternativ dazu kann das Konto auch deaktiviert werden, wenn die Daten weiterhin vollständig verfügbar sein müssen, der Nutzer aber keinen Zugriff auf das Konto mehr haben soll.



Features

Firmenkontonutzer-Berechtigungen



B2B



GLUE API

Um ein übersichtliches Berechtigungssystem zu gewährleisten, können Ihre Kunden leicht selbst bestimmen, welche Nutzer über welche Art von Befugnissen in ihrer Shop-Umgebung verfügen.

Standardmäßig haben Administratoren vollen Zugriff auf alle Funktionen des Unternehmenskontos, wie z.B. das Hinzufügen von neuen Nutzern, das Erstellen neuer Kundenkonten und sogar das Löschen des gesamten Unternehmenskontos.

Käufer haben standardmäßig die uneingeschränkte Befugnis, Bestellung aufzugeben. Es können jedoch auch Untergruppen von Käufern mit verschiedenen Berechtigungen erstellt werden, um Genehmigungsprozesse, Checkout-Rechte, Hierarchieebenen in der Geschäftseinheit oder anderen relevanten Prozesse zu implementieren.

Agent Assist



B2B



B2C

Mit der Agent Assist oder Kundenassistentenfunktion können Sie Ihren Vertriebs- oder Kundenservicemitarbeitern ermöglichen, Kunden bei ihrem Kaufprozess zu unterstützen.

In dieser speziellen Ansicht wird dem Mitarbeiter, oder Agent, Ihr Shop so angezeigt, wie der Kunden ihn sieht. Ihrem Mitarbeiter werden

dabei die spezifischen Produkte, Preise und Rabatte angezeigt, die für den speziellen Kunden gelten und er kann Einkäufe im Kundenkonto tätigen.

Sämtliche im Agent Assist-Modus getätigte Einkäufe werden auch als solche gekennzeichnet.

Inhalte restriktieren



B2B

Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, bestimmte Inhalte in ihrem Shop für nicht-angemeldete Endkunden zu restriktieren oder verstecken. Dies kann aus Sicherheits- und Wettbewerbsgründen geschehen, oder um Kunden zu binden und exklusive Inhalte zu vermitteln.

Preise, Produkte, Verfügbarkeiten, Warenkörbe und Einkaufslisten können restriktiert werden.

Registrierung einer neuen Firma



B2B

Lassen Sie Ihre neuen Kunden ihr Unternehmen über ein vollständig selbst bedienbares Registrierungsformular in Ihrem B2B-Online-shop registrieren.

Sie können die Genehmigungsfunktion in der Spryker Commerce OS Administrationsoberfläche aktivieren, um vollständige Kontrolle über die neu registrierten Kunden zu erhalten.



BESTELLMANAGEMENT

WER



Logistik



Vertrieb

WAS



Eine reibungslose Abwicklung hilft Ihnen dabei, Bestellungen schneller abzuschließen.

DETAILS

Behalten Sie den Überblick über sämtliche Bestellungen und sorgen Sie für eine schnellere Auftragsabwicklung. Mit den leistungsstarken Bestellmanagement-Tools wird die Auftragsverwaltung noch effektiver: Bearbeiten Sie eingehende Aufträge schnell und mühelos,

verfolgen Sie den Fortschritt der Bestellung und kontaktieren Sie Kunden, bei denen Bestellungen noch offen sind. Im übersichtlichen Bestellmanagement erfolgt die Abwicklung sämtlicher Aufträge schnell und reibungslos.

FEATURES

- [State Machine Modelling](#)
- [Order Management System \(OMS\) Matrix](#)
- [Wiederbestellung](#)
- [Bestelleingänge](#)
- [Reklamationen & Rückerstattungen](#)
- [Bestellreferenz](#)



Features

State Machine Modelling



B2B



B2C

State Machines unterstützen Sie bei der Definition, Ausführung und Visualisierung verschiedener Vorgänge, bei denen bestimmte Aktivitäten in einer vorgegebenen Reihenfolge ausgeführt und automatische Abläufe angestoßen werden müssen. Sie können mit deren Hilfe z.B. den Bestellvorgang modellieren,

wobei der Versand einer Bestellung nach erfolgreicher Zahlungsabwicklung automatisch in Auftrag gegeben wird.

Die State Machine kann an vielen Stellen eingesetzt und ganz individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

Order Management System (OMS) Matrix



B2B



B2C

Über die Order Management System (OMS) Matrix erhalten Sie einen schnellen Überblick über sämtliche Bestellungen und deren aktuellen Status. Diese werden aus den in der State Machine definierten Vorgängen und Stati gezogen.

Dabei können Sie direkt erkennen, wie viele Auftragspositionen derzeit welchen Status haben und wie lange sie diesen schon haben.

Von dieser Übersicht aus können Sie sich leicht die Status- und Bestelldetails anzeigen lassen.

Wiederbestellung



B2B



B2C

Sparen Sie Ihren Kunden Zeit, indem Sie ihnen die Möglichkeit der Nachbestellung einer früheren Bestellung anbieten. Alle Artikel können zu einem neuen Warenkorb hinzugefügt werden.



Features

Bestelleingänge

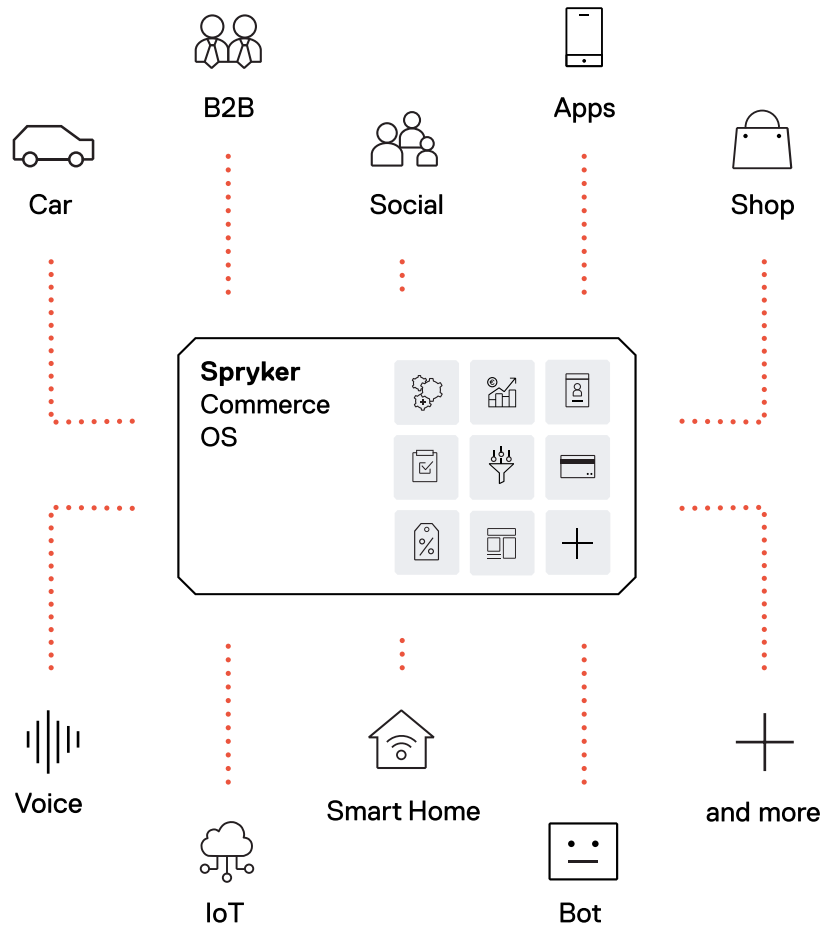


B2B



B2C

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, Bestellungen über verschiedene Eingänge zu verarbeiten, vom Online-Shop oder auch externe Touchpoints wie Sprach- oder Auto-Applikationen.



Reklamationen & Rückerstattungen



B2B



B2C

Geben Sie Ihren Vertriebs- und Kundendienstmitarbeitern eine einfach zu verwaltende und klare Übersicht aller Reklamationen. Reklamationen können einfach innerhalb einer Kundenbestellung erstellt und verwaltet werden. Auf diese Weise können möglich anfallen-

de Maßnahmen wie Rückgabe, Reparatur oder Ersatz ausgelöst werden.

Wenn eine Rückerstattung erforderlich ist, können Sie diese einfach in der Admin-Oberfläche auslösen, um die Kunden-zufriedenheit zu verbessern.



Features

Bestellreferenz



B2B

Mit der Bestellreferenz können Ihre B2B-Kunden ihrer Bestellung eine Referenz auf ein externes System hinzufügen. Der Kunde kann dabei frei definieren, welches System genannt wird. Es kann sich beispielsweise um

ein separates Ticket-, Buchhaltungs- oder Einkaufssystem handeln. Dies vereinfacht nicht nur das Einkaufserlebnis, sondern sorgt auch für Transparenz und Kostenkontrolle.



INVENTARMANAGEMENT

WER



E-Commerce Manager



Vertrieb



Marketing

WAS



Behalten Sie Ihre Lagerbestände schnell und übersichtlich im Auge.

DETAILS

Ihre Bestände lassen sich mit einem einfachen Blick in die Administrationsoberfläche überprüfen. So behalten Sie jederzeit den Überblick über Ihr Inventar, um akkurate Verfügbarkeiten

auf Ihrer Shop-Webseite anzeigen zu können. Artikel, die bereits für offene Bestellungen reserviert sind, werden bei der Anzeige der Verfügbarkeiten berücksichtigt.

FEATURES

- Bestands- und Verfügbarkeitsmanagement
- Lagermanagement



Features

Bestands- und Verfügbarkeitsmanagement



B2B

Das vollautomatische Spryker Bestandsmanagement berücksichtigt sämtliche Produkte, die in offenen Aufträgen reserviert sind, wenn die Verfügbarkeit definiert wird.

Im Gegensatz zum Bestand berücksichtigt die Verfügbarkeit nicht nur die Anzahl der Produkte

im Lager, sondern auch die derzeit offenen Bestellungen. Produktverfügbarkeit definiert, ob ein Produkt im Shop verkauft werden kann oder nicht. Sie können auch Produkte definieren, die nie als ausverkauft gelten, beispielsweise digitale Downloads.



B2C

Lagermanagement



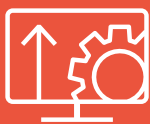
B2B

Die Verfügbarkeit Ihrer Produkte wird für jeden Shop einzeln berechnet, d.h. Sie können die Bestände sämtlicher internationalen Ge-

schäftseinheiten über eine einzige Schnittstelle verwalten und dadurch das Logistikmanagement effizienter gestalten.



B2C



BACK OFFICE

WER



E-Commerce Manager



Kundenservice



Rechtsabteilung

WAS



Sorgen Sie dafür, dass Ihre internen Prozesse reibungslos ablaufen, schützen Sie Ihre Daten und verwalten Sie sämtliche Nutzerkonten.

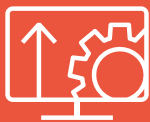
DETAILS

Das Spryker Commerce OS bietet eine leistungsstarke und nutzerfreundliche Administrationsoberfläche, mit dem Sie sämtliche Back Office Aufgaben effizient und mühelos erledigen können. Behalten Sie den Überblick über alle internen Prozesse, wie der Verwaltung aller Produkte, Bestellungen, Kundenkonten,

Lagerbestände, Inhalte und Software-Updates. Im Back Office können Sie außerdem ganz bequem das Erscheinungsbild Ihres Shops anpassen. Bestimmen Sie zusätzlich, wer Zugang zur Administrationsoberfläche hat und welche Rechte diese Nutzer haben.

FEATURES

- Administrationsoberfläche
- Datensicherheit
- Zugriffsberechtigungen & ACL-Management
- Kundenkonten verwalten
- Firmenkonten verwalten
- Dashboard



Features

Administrationsoberfläche



B2B



B2C

Behalten Sie alle Back Office-Aufgaben über die Administrationsoberfläche im Überblick. Hier können Sie Ihren Katalog und Ihre Navigation erweitern, Inhalte erstellen, Ihre Preis-, Steuer- und Währungseinstellungen wählen, Bestellungen prüfen und vieles mehr. Darüber

hinaus können Sie hier Ihre Benutzer- und Administratorkonten, sowie Ihre Ländershops, Lager, Bezahl- und Liefersysteme verwalten. Die Administrationsoberfläche ist in Deutsch und Englisch verfügbar.

Datensicherheit



B2B



B2C

Das Spryker Commerce OS erfüllt sämtliche Anforderungen der internationalen DSGVO-Gesetzgebung. So können Kunden beispielsweise Ihre Kontoinformationen löschen und Newsletter abonnieren oder abbestellen. Shopbesitzer können Kundenkonten auch jederzeit über die Admi-

nistrationsoberfläche löschen. Diese Vorgehensweise hat jedoch keine Auswirkungen auf abrechnungs- und auftragsrelevante Informationen. Wenn ein Konto gelöscht wird, werden die zugehörigen Kundeninformationen und Adressdaten anonymisiert.

Zugriffsberechtigungen & ACL-Management



B2B



B2C

Diese Funktion erlaubt es Ihnen, Zugriffsberechtigungen und Rollen zu verteilen, sowie initiale Passwörter aller Benutzer der Administrationsoberfläche festzulegen.

Benutzerdefinierte Berechtigungsebenen, Rollen und Gruppen bieten Ihnen eine vollständige und einfache Kontrolle darüber, welches Personal Zugang zur Administrationsoberfläche erhält und wer welche Aufgaben ausführen darf.

Kundenkonten verwalten



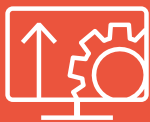
B2B



B2C

Das Kundenkonto erlaubt es ihnen, alle Kundendaten einzusehen und zu bearbeiten sowie deren Details und Auftragshistorie zu verwalten. Ebenso können Sie Kundengruppen erstellen und diesen Gruppen exklusive oder limitierte Angebote zukommen lassen. Ihre Kunden können ein Kundenkonto einrichten, um Kontaktdaten, Adressen, Bestellhistorie und Präferenzen wie Spracheinstellungen und Versandoptionen zu speichern. Der Registriervorgang kann vollständig an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. So können Sie

zum Beispiel auswählen, ob Kunden bei der Registrierung nur eine E-Mail-Adresse und ein Passwort oder weitere Details angeben müssen. Nachdem ein Kunde alle erforderlichen Informationen eingegeben hat, wird für ihn ein Kundenkonto angelegt. Sämtliche Konten sind passwortgeschützt. Passwörter können einfach über einen Link zurückgesetzt werden.



Features

Firmenkonten verwalten



B2B

In der B2B-Welt haben Ihre direkten Kunden andere Bedürfnisse als B2C-Endkunden, was Bestellprozesse, Berechtigungen und Rollen betrifft.

Die Spryker Commerce OS Firmenkontofunktion erlaubt es Ihren Kunden hierarchische

Strukturen und Rollen sehr leicht widerzuspiegeln. Hierdurch können sie die Organisation ihres Unternehmens sowie Berechtigungen und Befugnisse für Budgets und Kaufprozesse präzise nachbilden.

Dashboard



B2B

Mit dem intuitiven Dashboard in der Spryker Commerce OS Admininstrationsoberfläche können Sie sich schnell und einfach einen Überblick über die neuesten Statistiken und Verkäufe Ihres Online-Shops verschaffen.

Sehen Sie auf einen Blick verschiedene KPIs mit unterschiedlichen Diagrammtypen an, um die Ergebnisse Ihres Shops besser zu visualisieren.

Das Spryker Commerce OS verwendet die plot.ly Bibliothek, die eine Vielzahl verschiedener adaptiver Diagrammtypen bietet, die für den Desktop- und Mobileinsatz optimiert sind.



B2C



MULTI-CHANNEL

WER



Endkunde

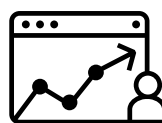


E-Commerce Manager



Marketing

WAS



Sprechen Sie Kunden über verschiedene Kanäle an, um Ihre Reichweite zu erhöhen.

DETAILS

Bieten Sie Ihren Kunden ein ganzheitliches Einkaufserlebnis, indem Sie sie dort ansprechen, wo sie sich gerade befinden. Das Spryker Commerce OS ermöglicht es Ihnen, Produkte und Dienstleistungen auf verschiedenen Kanälen abseits Ihrer Shop-Webseite anzubieten. Statten Sie Ihr Commerce OS mit einem Re-

sponsive Design aus, sodass sämtliche Inhalte Ihres Shops auf mobilen und Desktop-Geräten aller Art korrekt dargestellt werden. Ermöglichen Sie es Ihren Kunden Ihre Services und Produkte über verschiedene On- und Offlinekanäle zu finden und stärken Sie dadurch die Markenbindung und Sichtbarkeit Ihres Shops.

FEATURES

- Touchpoint-Integrationen
- Responsive Design



Features

Touchpoint-Integrationen



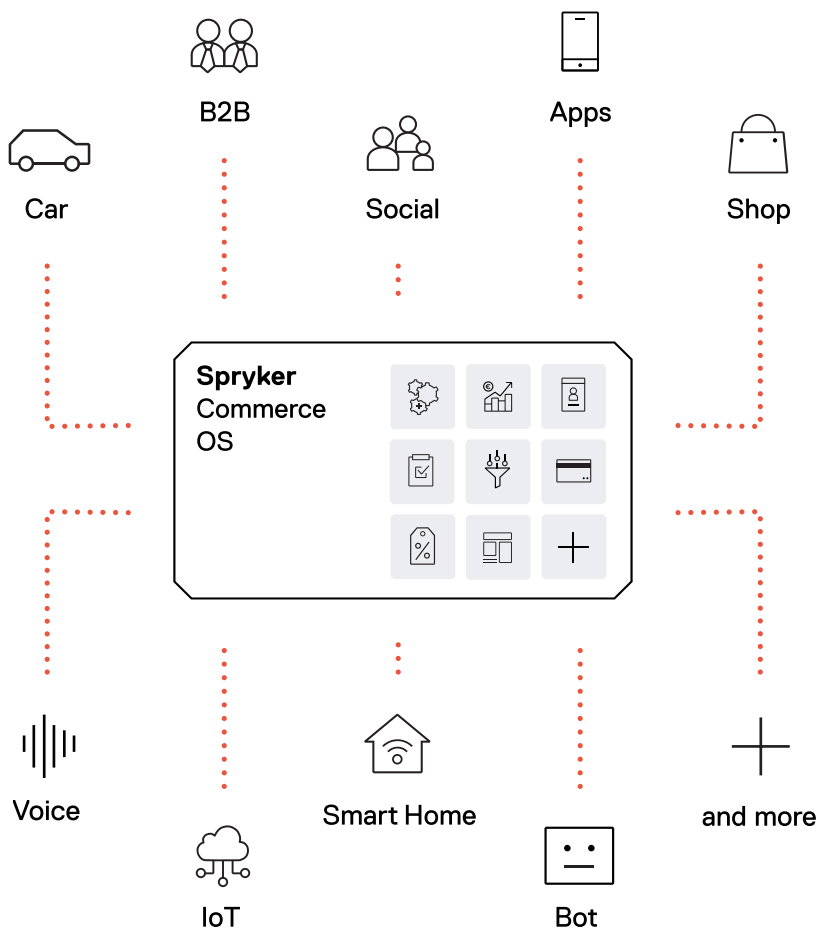
B2B



B2C

Das Spryker Commerce OS erlaubt es Ihnen, beliebig viele kundenorientierte Touchpoints flexibel zu integrieren. Bleiben Sie Ihrer

Konkurrenz immer einen Schritt voraus, z.B. mit Sprach-, Auto-, Bot- oder Smart-Home-Commerce-Integrationen.



Responsive Design



B2B



B2C

Kunden, die Ihren Shop von einem mobilen Gerät aus besuchen, können dank des High-End Responsive Designs des Spryker Commerce OS problemlos durch den Shop navigieren, wodurch ein reibungsloses Shopping-Erlebnis garantiert ist.



SDK

WER



Entwickler

WAS



Sparen Sie Zeit und Geld, indem Sie das Spryker Commerce OS optimal nutzen.

DETAILS

Erstellen Sie eine zuverlässige Basis für Ihr Commerce OS, die zu jeder Zeit Sicherheit und hohe Performance garantiert. Stellen Sie sicher, dass Ihr Commerce OS reibungslos funktioniert, indem Sie Ihren Entwicklern hilfreiche Coding-Tools bereitstellen. Die Tools überprüfen den Code, dessen Style sowie Architektur

und können automatisch Module oder Teile davon generieren. Das Spryker Commerce OS bietet Deployment-Lösungen für verschiedene Cloud-Plattformen, wie das AWS, an. Außerdem stellt das Spryker Commerce OS eine voll funktionsfähige Entwicklungsumgebung als Virtual Machine bereit.

FEATURES

- [Entwickler-Tools](#)
- [Spryker Code Generator](#)
- [Importfunktion](#)
- [Development Virtual Machine, Docker Containers & Konsole](#)
- [CSS Class-Anpassung](#)
- [Cronjob Scheduling](#)



Features

Entwickler-Tools



B2B

Das Spryker Commerce OS stellt Ihren Entwicklern eine Reihe von Tools zur Verfügung, die für einen reibungslosen Betrieb Ihres Systems sorgen.



B2C

- Code Sniffer: Hilft Ihnen, den Code-Stil zu validieren.
- Architecture Sniffer: Überprüft, ob der Code, bis hinunter auf Modul-Level, zur Spryker-Architektur passt.
- PHPStan: Statisches Syntax-Analysetool zur Überprüfung von Code, hilft Fehler zu reduzieren.

Spryk Code Generator



B2B

Der Spryk Code Generator ist ein Tool, das entwickelt wurde, um das Generieren von Code-Teilen auf Core- und Projektebene zu

vereinfachen. Darüber hinaus werden einzelne Codegenerierungsdefinitionen mit bestimmten Szenarien verknüpft, die Sie täglich benötigen.



B2C



Features

Importfunktion



B2B

Die Importfunktion ermöglicht es Ihnen, Ihre Geschäftslogik und Daten wie Produktinformationen, Kundenstammdaten, Kategorien und mehr kinderleicht in das Spryker Commerce OS zu integrieren.



B2C

Development Virtual Machine, Docker Containers & Konsole



B2B

Das Spryker Commerce OS enthält eine umfangreiche und vollständig eingerichtete Entwicklungsumgebung auf einer Virtual Machine, die auf Vagrant und VirtualBox basiert.

Als Alternative zur Virtual Machine wird für die Entwicklung eine Docker-Container-basierte

Umgebung bereitgestellt. Das command-line-Tool ermöglicht es Ihnen, eine Vielzahl von Befehlen auszuführen, z.B. um den Installer des Spryker Commerce OS zu verwalten, über welches das Betriebssystem in jeder Umgebung ausgeführt werden kann.



B2C

CSS Class-Anpassung



B2B

Mithilfe der CSS Class-Anpassung können Sie das Erscheinungsbild der Storefront vollständig an Ihre Corporate Identity anpassen.



B2C

Cronjob Scheduling



B2B

Damit Ihr System alle Anfragen mühelos bearbeiten kann, ist das Spryker Commerce OS mit einer Cronjob Scheduling-Funktion ausgestattet. Sämtliche Jobs können automatisch oder

manuell eingeplant und ausgeführt werden. Alle Jobs sind versioniert und können leicht von Ihren Entwicklern angepasst werden.



B2C



DEMO SHOPS

WER



Entwickler



E-Commerce Manager

WAS



Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Funktionen des Spryker Commerce OS und starten Sie mit unseren Demo Shops.

DETAILS

Die Spryker B2B- und B2C-Demo Shops sind voll funktionsfähige Online Shops. Sie bieten alle gängigen Funktionalitäten und Workflows, die ein hochmodernes und technologisch fortgeschrittenes Business erfordert und können

als Boilerplate verwendet werden, um Ihr Projekt zu starten. Sie können die Funktionen von Spryker testen und an Ihre speziellen Anforderungen anpassen.

FEATURES

- [B2B-Demo Shop](#)
- [B2C-Demo Shop](#)



Features

B2B-Demo Shop



B2B

Der B2B-Demo Shop ist Teil der B2B-Suite und wird mit einer Reihe von Funktionen und einem gebrauchsfertigen Demo Shop geliefert. Es umfasst alle erforderlichen Funktionen, die

ein hochmodernes und technologisch fortgeschrittenes B2B-Geschäft erfordert und kann vollständig an Ihre speziellen Anforderungen angepasst werden kann.

B2C-Demo Shop



B2C

Mit dem B2C-Demo Shop haben Sie Zugriff auf alle erforderlichen Funktionen, um ein B2C- Geschäft zu starten. Er ist Teil der Spryker B2C- Suite und bietet eine einsatzbereite

Boilerplate für den Start Ihres Online Shops. Natürlich kann er vollständig modifiziert und an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst werden.



TECHNOLOGIEPARTNERINTEGRATIONEN

WER



Finanzabteilung



Entwickler



Marketing

WAS



Vereinfachen und beschleunigen Sie sämtliche Prozesse, indem Sie die Vorteile der zahlreichen Partnerlösungen nutzen.

DETAILS

Optimieren Sie Ihren Betrieb, indem Sie Ihr Spryker Commerce OS mit einer großen Auswahl an Anwendungen und Integrationen von Drittanbietern verbinden. Bieten Sie Ihren Kunden ein unvergleichliches Einkaufserlebnis durch die Integration eines E-Mail-Marketing-Anbieters, der Ihren Geschäftsanfor-

derungen entspricht oder vermeiden Sie Fehler mit der Integration von Analyse-Tools oder eines ERP-Systems Ihrer Wahl. Integrieren Sie nahtlos die Lösungen, die Sie benötigen, und stellen Sie Ihren Kunden einen einzigartigen Shop zu Verfügung.

INTEGRATIONEN

- [Drittanbieterintegrationen](#)
- [Punchout-Integration](#)



Integrationen

Drittanbieterintegrationen



B2B

Das Spryker Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, eine Vielzahl von Lösungen von Drittanbietern, z.B. für den Versand, die Zahlungsabwicklung und für Analysen, zu integri-

eren, um Ihre Prozesse zu beschleunigen und die tägliche Verwaltung Ihres Shops zu vereinfachen.



B2C



... und viele mehr.



Integrationen

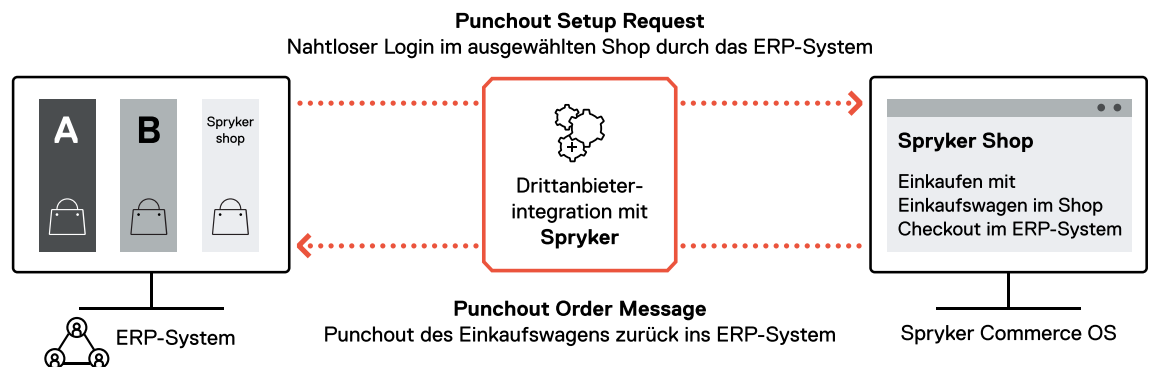
Punchout-Integration



B2B

Die Partnerintegration „PunchOut Catalogs“ ermöglicht es Spryker und unseren Kunden die Punchout-Funktionalitäten in den ERP-Systemen ihrer Kunden umfassend zu nutzen. Hierbei handelt es sich um keine Spryker Standard-Integration, die problemlos mit vielen ERP-Systemen verbunden werden kann.

Um die Anfrage und den Nachrichtenaustausch zwischen den Systemen zu verarbeiten, werden die etablierten Punchout-Protokolle OCI und cXML verwendet.





API

WER



Entwickler



Marketing

WAS



Erweitern Sie die wichtigsten Prozesse Ihrer Shops um mehrere Kundenkontaktpunkte.

DETAILS

Die Spryker GLUE REST API ist eine voll funktionsfähige JSON-REST-API, die eine neue Art der Anwendung des Spryker Commerce OS möglich macht. Die GLUE API ist so konzipiert, dass sie als Kontakt zwischen dem Commerce OS Backend und einem beliebigen Touchpoint

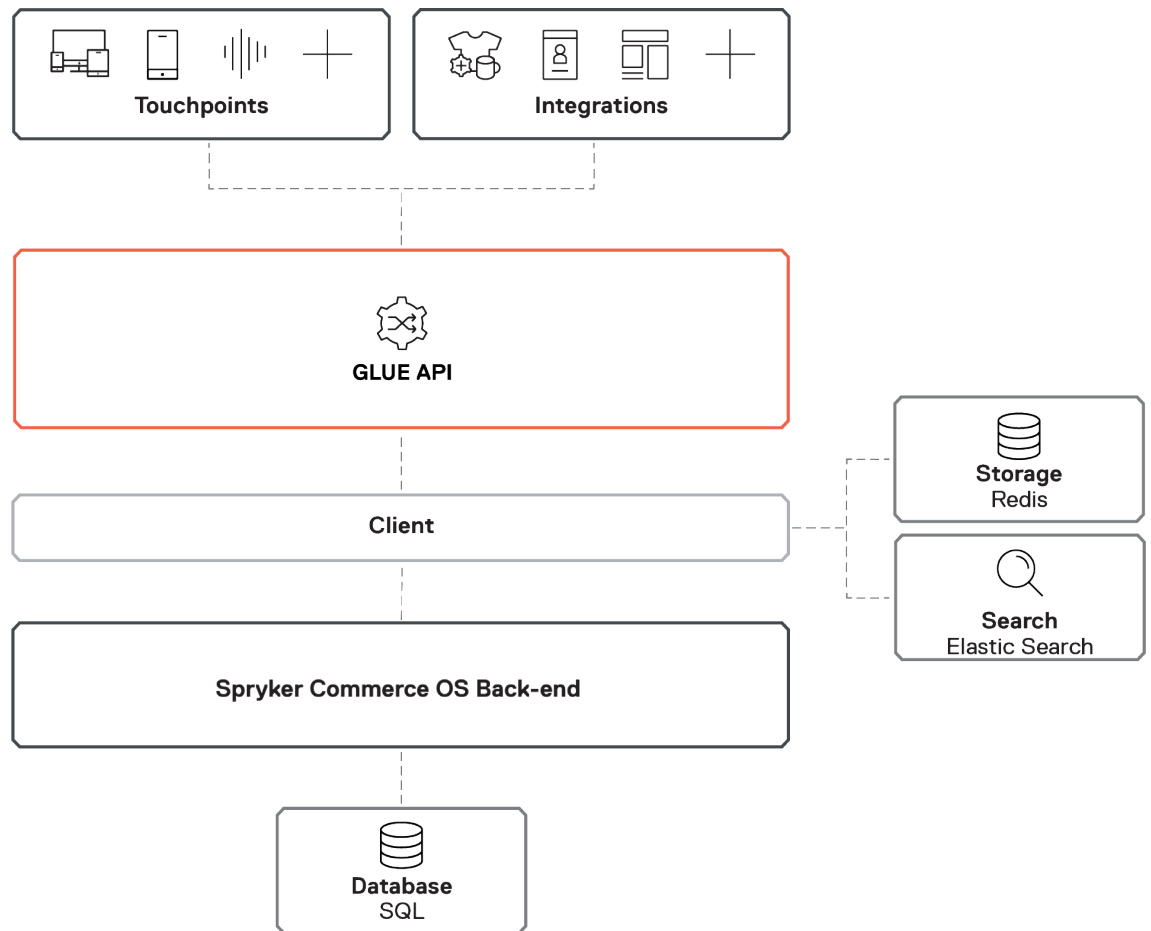
oder einer Integration, wie z.B. Mobil-, Sprach-, Smart Home-Geräten, oder mit Drittsystemen, verwendet werden kann. Als Anwendung stellt die GLUE API vorhandene Spryker-Funktionen wie Suche, Einkaufswagen, Checkout oder sogar CRM zur Verfügung.

DETAILS

- [Vorteile der GLUE API](#)
- [GLUE API Ready Features](#)



Vorteile



Vorteile der GLUE API

Integrieren und personalisieren Sie Frontend APPs wie IoT, mobile Apps, Bots oder Webseiten mühelos. Die Auswahl der Spryker-Module wird ständig erweitert, um die Reichweite Ihres Shops zu optimieren.

- Starten Sie die Entwicklung Ihres eigenen Shops mit den vorhandenen mit den vorhandenen GLUE API-Funktionalitäten von Spryker.
- Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Frontend (z.B. React-Frontend) mithilfe der GLUE API.
- Wählen Sie aus einer Reihe von Funktionalitäten mit minimalen Abhängigkeiten.
- Vermeiden Sie veraltete oder fehlerhafte Dokumentationen, sondern erstellen Sie immer neue, auf Ihre Projektkonfiguration und -implementierung optimierte Dokumentationen.
- Keine forcierte Vendor-Versionierung. Sie haben niemals den Druck, Ihr System zu aktualisieren, wenn es nicht Ihren Geschäftszielen entspricht.



Features

..... GLUE API Ready Features

- [Produktattribute](#)
- [Abstrakte Produkte](#)
- [Superattribute](#)
- [Produktbeziehungen](#)
- [Produkt-Label](#)
- [Alternative Produkte](#)
- [Nicht länger verfügbare Produkte](#)
- [Maßeinheiten](#)
- [Cross-sell](#)
- [Upsell](#)
- [Kategoriemanagement](#)
- [Kategoriehierarchien definieren](#)
- [Hierarchische Navigation](#)
- [Produktbasierte Shopnavigation](#)
- [Contentbasierte Shopnavigation](#)
- [Suche & Filter durch Kategorien](#)
- [Textsuche](#)
- [Dynamische Filter & Facetten](#)
- [Produktbilder verwalten](#)
- [Multiple Währungen pro Store](#)
- [Internationale Steuern & Steuersätze](#)
- [Automatische Währungserkennung](#)
- [Netto- & Bruttopreise](#)
- [Kundenspezifische Preise](#)
- [Steuern & Steuersätze verwalten](#)
- [Rabattfunktionen](#)
- [Gutscheincodes](#)
- [Einkaufsliste erstellen](#)
- [Multiple Wunschlisten](#)
- [Wunschlisten benennen](#)
- [Warenkorb teilen](#)
- [Mehrere Warenkörbe pro Nutzer](#)
- [Zahlungsanbieterintegration](#)
- [Zahlungs- & Versanddienstleister einbinden](#)
- [Bewertungen & Rezensionen verwalten](#)
- [Kundenkonten](#)
- [Login & Registrierformulare](#)
- [Passwortmanagement](#)
- [Kundengruppen](#)
- [Übersicht Firmenkonto](#)
- [Übersicht Geschäftseinheiten](#)
- [Nutzer mehrerer Geschäftseinheiten](#)
- [Firmenkontonutzer-Rollen](#)
- [Firmenkontonutzer-Berechtigungen](#)



MIDDLEWARE

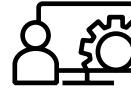
WER



Entwickler



E-Commerce Manager



Site Admin

WAS



Verbinden und verwalten Sie problemlos ihre alten Systeme wie CRM, PIM und ERP.

DETAILS

Verbinden Sie die existierenden CRM-, ERP-, PIM- und anderen großen, datenintensiven Systeme Ihres Shops einfach über die Spryker-Datenpipeline, die Middleware. Die Spryker Middleware verfügt über fünf Stufen, in denen Elemente exportiert und importiert werden:

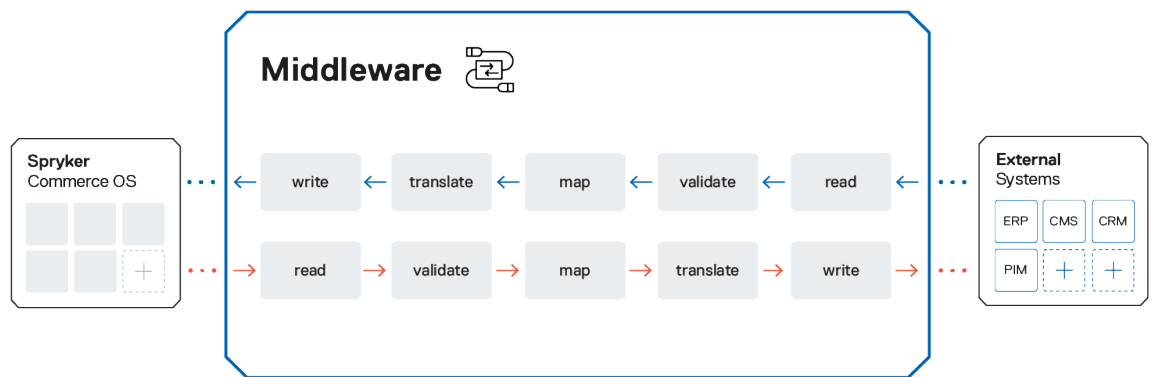
Lesen, Überprüfen, Zuordnen, Übersetzen und Schreiben. Dieser Prozess stellt sicher, dass alle Ihre wichtigen Daten ordnungsgemäß und sicher importiert werden, sodass Sie sich keine Gedanken über eine Integration machen müssen.

SYSTEM

Middleware



Details



Middleware

Die Spryker Middleware ist ein leistungsstarkes System, mit dem Sie Ihre wichtigsten Service Provider, Datenressourcen und Systeme von Drittanbietern mit dem Spryker Commerce OS verbinden können.

Dieses Toolset überträgt Daten durch eine fünfstufige Pipeline: reader, validator, mapper, translator, writer.

Diese arbeiten zusammen mit dem hersteller-spezifischen reader und writer, um sicherzustellen, dass alle Integrationen mit dem Spryker System funktionieren, unabhängig von den bereits verwendeten Unternehmenslösungen.

Vorteile der Spryker Middleware

In jedem Unternehmensprojekt gibt es mehrere Integrationen, die den Import und Export von Preisen, Lagerbeständen, Bestellungen, Kunden, Produkten und mehr ermöglichen. Die Spryker Middleware vereinheitlicht diese Prozesse auf intelligente und geradlinige Weise.

- Reduziert Integrationszeiten um bis zu 80%.
- Reduziert Support- und Wartungskosten um bis zu 50%.
- Steigerung von Performance und Zeitersparnis um 40%.

Integration der Spryker Middleware

Für neue Projekte, Integrationen von Drittanbietern und Partner wurden in der Vergangenheit jedes Mal neue Verbindungen zu ERP, PIM, CRM und anderen Systemen gebaut. Die Spryker Middleware hilft, diese Systeme schnell und einfach zu integrieren, um die Belastung für Entwickler zu verringert.

- Häufige Integrationen wie batch processing und logging.
- Optimierung der Datenverarbeitungsmuster.
- Bietet flexible Datentransformations- und Verarbeitungssysteme.



Sprechen Sie mit uns über Ihre Möglichkeiten in einem neuen oder bestehenden Spryker Commerce OS Setup.

Website

spryker.com

Kontakt

hello@spryker.com

Feature Katalog

Mai 2020

© Copyright 2020

Spryker Systems GmbH
Julie-Wolfthorn-Straße 1
10115 Berlin / Deutschland

M hello@spryker.com
W spryker.com

Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten, Spryker Systems GmbH, Julie-Wolfthorn-Str. 1, 10115 Berlin, Germany.