



Feature Katalog

Spryker Systems GmbH
spryker.com

November 2024

Legende



Dieses Feature ist nur mit dem Kauf der separaten Spryker Enterprise Marketplace Lizenz zu nutzen.



Produkt Management

Was

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

Details

Die Spryker Produktmanagement (PIM) Business Capability umfasst alle Funktionen, die zum Aufbau eines Produktkatalogs benötigt werden. Beschleunigen Sie Ihr Geschäft, indem Sie Ihre Angebote schnell und effizient organisieren, sodass sie den Anforderungen Ihrer Kunden entsprechen. Ebenen Sie den Weg für ein reibungsloses Einkaufserlebnis in gut organisierten Kategorien und erstellen und erweitern Sie Ihren Katalog, um diesen an Ihre Geschäftsanforderungen anzupassen.

Features

- Produktattribute
- Abstrakte Produkte
- Superattribute
- Produktgruppen
- Produktbündel
- Konfigurierbare Bündel
- Konfigurierbares Produkt
- Produktoptionen
- Produkt-Label
- Zeitliche Produktverfügbarkeit
- Barcodegenerierung
- Alternative Produkte
- Nicht länger verfügbare Produkte
- Verpackungseinheiten
- Maßeinheiten
- Produktkatalogmanagement
- Kategoriemanagement
- Kategorieseiten
- Produktkategorie zuordnen
- Konkretes Produkt
- Konkretes Produkt für Marktplatz
- Verkäufer Produkte
- Verkäufer Produktoptionen
- Verkäufer Produkt Management
- Verkäufer Produktfreigabe Prozess
- Produktvergleich

Produktattribute

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

Abstrakte Produkte

Das Spryker Cloud 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

Superattribute werden im Spryker Cloud 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.

Produktgruppen

Um das visuelle Einkaufserlebnis Ihrer Kunden zu verbessern, können Sie verschiedene Produkte nach beliebigen Attributen wie Farbe oder Größe gruppieren. Die jeweilige Produktgruppe wird dann Ihren Kunden im Shop als ein Artikel mit mehreren Optionen angezeigt. Auf der Produktkategorieseite kann Ihr Kunde problemlos über ein Produkt hovern und die verschiedenen Varianten, wie bspw. Farben, Größe oder Preise, passen sich automatisch an. Im Backend können Sie alle Artikel der Produktgruppe über die Produktseite einsehen.

Produktbündel	Die Produktbündelfunktion ermöglicht es Ihnen, einzelne Artikel flexibel zu bündeln und als Paket zu verkaufen. Produktpakete unterscheiden sich von Produktsätzen 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 Order Management Prozess 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.
Konfigurierbare Bündel	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.
Konfigurierbares Produkt	Führen Sie konfigurierbare Produkte in Ihr Produktportfolio ein und ermöglichen Sie Ihren Kunden, das Produkt individuell nach ihren Wünschen zu konfigurieren. Ihr Kunde kann eine eigenständige Konfigurator-Seite für Ihr Produkt besuchen und seine Auswahl treffen. Abhängig von den Konfigurationsmöglichkeiten wird der Preis des Produkts entsprechend angepasst. Das konfigurierte Produkt kann in Warenkörben und Einkaufslisten gespeichert, aufgerufen und erneut konfiguriert werden und Kunden können vergangene Einkäufe nachbestellen. Spryker unterstützt Preis- und Verfügbarkeitsüberschreibungen durch die Konfiguratoren.
Produktoptionen	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 Bestandteil des Produkts sind. Die verschiedenen Optionen können mit einem eigenen Preis versehen werden, der zum Gesamtwert des Warenkorbs hinzuaddiert wird.
Produkt-Label	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. Produkte können dynamische Labels, wie „Sale“ für reduzierte Preise oder „Neu“ für kürzlich hinzugefügt, erhalten. 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. Alle Labels können für verschiedene regionale Shops oder Sprachen individualisiert werden.
Zeitliche Produktverfügbarkeit	Die Zeitrahmen für die Verfügbarkeit von Produkten können von Ihnen präzise definiert werden, ohne dabei den Bestand manuell verwalten zu müssen. Diese Funktion ist besonders nützlich für Sonderangebote oder saisonale Artikel.
Barcodegenerierung	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.
Alternative Produkte	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.
Nicht länger verfügbare Produkte	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.
Verpackungseinheiten	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	Je nach Art Ihres Unternehmens wollen Sie eventuell Ihre Produkte nicht in Mengen sondern nach Länge, Gewicht oder Volumen verkaufen. Mit dem Spryker Cloud 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.

Produktkatalogmanagement		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.
Kategoriemanagement		Benutzerdefinierte Kategorien, Kategorienseiten und Filter zur einfachen Handhabung und Sortierung Ihrer Artikel erleichtern die Verwaltung Ihres Produktkatalogs. Alle Produkte lassen sich in logische Gruppen einteilen, so dass Ihre Kunden sie in Ihrem Shop einfach filtern können. Sie können kinderleicht definieren, ob Kategorien über die Suche in Ihrem Shop auffindbar sein sollen oder nicht. Spryker erlaubt es Ihnen, mühelos tausende von Kategorien in der Administrationsoberfläche zu verwalten. Mithilfe des einfach zu bedienenden Kategoriebaums können Sie eine geschachtelte Kategorienstruktur erstellen, die es Ihnen ermöglicht, eine Hierarchie aufzubauen. Die verschachtelten Kategorien gewährleisten eine nahtlose Navigation für Ihre Kunden und erlauben es Ihnen, diese durch Ihren Shop zu leiten.
Kategorienseiten		Damit Sie und Ihre Kunden Ihre komplexen Kategoriestructur besser überblicken, können Sie einfach mehrere Raster-Übersichtsseiten für Top- und Unterkategorien hinzufügen, bevor Sie auf Produktebene gehen.
Produktkategorie zuordnen		Sie können Produkte manuell einer Kategorie zuordnen oder einfach Produkt-Kategorie Zuordnungen aus externen Quellen importieren. Jedes Produkt kann in mehreren Kategorien aufgelistet werden und ein und dieselbe Kategorie kann mehrfach im Kategoriebaum erscheinen.
Konkretes Produkt		Das Konkrete Produkt im Spryker Cloud Commerce OS ist eine Produktvariante des Abstrakten Produkts, die ein tatsächliches digitales oder physisches Produkt darstellt. Im Gegensatz zum Abstrakten Produkt hat es einen eigenen Bestand und einen Preis.
Konkretes Produkt für Marktplatz		Der Bereich „Varianten“ im Händlerportal ermöglicht eine einfache Massенbearbeitung und Filterung von Produktvarianten. Diese optimierte Schnittstelle reduziert die manuelle Arbeit, steigert die Effizienz und ermöglicht es Unternehmen, ihr Produktangebot zu erweitern und sich schnell an die Marktanforderungen anzupassen.
Verkäufer Produkte		Verkäufer können den Marketplace-Katalog aktiv erweitern, indem sie ihm ihre eigenen Produkte hinzufügen. Der Verkäufer, der ein Produkt hinzufügt, ist Eigentümer der Produktdaten, einschließlich Produktbeschreibung, Bilder, Attribute, Preise und Lagerbestand.
Verkäufer Produktoptionen		Ein Marktplatz Betreiber kann mit Hilfe eines Datenimports Produktoptionen definieren und diese ihren eigenen Produkten oder den Produkten anderer Verkäufer zuordnen.
Verkäufer Produkt Management		Der Betreiber kann auch Verkäufer Produkte bearbeiten und aktivieren und in der Liste der Produkte nach Verkäufern filtern. Dasselbe gilt auch für Verkäufer Produktoptionen.
Verkäufer Produktfreigabe Prozess		Ein Betreiber kann Verkäufer Produkte freigeben, um deren Angebote zu kontrollieren.
Produktvergleich		Erleichtern Sie die Entscheidungsfindung Ihrer Kunden und steigern Sie die Conversionrate durch einfache Direktvergleiche von Produkten.



Produktbeziehungen

Was

Steigern Sie den durchschnittlichen Bestellwert dank Produktbeziehungen.

Details

Nutzen Sie die Produktbeziehungs-Management-Funktionen, um Ihren Shop mit Cross- und Up-Selling-Funktionen zu erweitern, die den Umsatz steigern.

Features

- Produktbeziehungen

Produktbeziehungen

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.



Punchout

Was

Erhöhen Sie die Kundenzufriedenheit mit einer direkten Punchout Integration.

Details

Die PunchOut-Integrationen erleichtern Ihren B2B-Kunden den Kaufprozess. Die Einkäufer können innerhalb ihres eigenen Beschaffungssystems einen Shop auswählen und über einen Punchout Setup Request die Lieferantenwebsite aufrufen und so den internen Beschaffungsrichtlinien folgen.

Features

- Punchout Integration

Punchout Integration

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.



DAM (Digital Asset Management)

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

Details Reduzieren Sie effektiv Ihre Bounce-Rate und sorgen Sie für ein verbessertes Einkaufserlebnis, indem Sie wirkungsvolle Bilder und Videos bereitstellen, ohne dass sich die Response Zeit verlangsamt. Fügen Sie ganz einfach Bilder und Videos zu einer beliebigen Seite Ihres Shops hinzu.

Features - Medienverwaltung

Medienverwaltung Mit Bildern und Bilder-Sets steigern Sie die Attraktivität Ihres Shops und können Ihren Kunden besser vermitteln, welche Produkte sie kaufen. Sie können mehrere Bilder zu Sets gruppieren, benennen, mit einem bestimmten Produkt verknüpfen und die Bilderfolge frei bestimmen. 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. Das Spryker Commerce OS sorgt dafür, dass diese Anforderungen erfüllt werden, indem Abbildungen über externe Hosting-Server integriert werden. 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 nützliche Informationen an Ihre Kunden weiterzutragen, wie bspw. Betriebsanleitungen oder Sicherheitshinweise.



Preis Management

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 Ihren Onlineshop ein und sparen Sie wertvolle Zeit. Das Spryker Cloud Commerce OS enthält zahlreiche unterschiedliche Währungen. Die Währung passt sich automatisch dem Standort der Kunden an. Verwalten Sie ganz einfach die Brutto- und Nettopreise pro Produkt und Land. Bieten Sie Mengenrabatte an, um Kunden zum Kauf von Produkten in größeren Mengen anzuregen.

Features

- Netto- & Bruttopreise
- Mengenpreise
- Kundenspezifische Preise
- Geplante Preisänderungen

Netto- & Bruttopreise

Die Netto- & Bruttopreise können je nach Produkt, Land oder Währung 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.

Mengenpreise

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.

Kundenspezifische Preise

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

Geplante Preisänderungen

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.



Angebotsmanagement

What

Sparen Sie Zeit, indem Sie einen guten Überblick über die Angebote Ihrer Händler behalten.

Details

Lassen Sie Ihre Händler Angebote für bestehende Produkte in Ihrem Marktplatz erstellen. Dadurch werden Dubletten im Produktkatalog vermieden und die Verwaltung von Händlern, Produkten und Angeboten wird deutlich komfortabler.

Features

- Verkäufer Produkt Angebote

- Verkäufer Angebote Management

Verkäufer Produkt Angebote



Um die Duplizierung von Produkten im Marketplace zu vermeiden, wenn ein Produkt bereits existiert, können Verkäufer ein zusätzliches Produktangebot hinzufügen und dabei die Angebotsdaten wie Preis, Bestand, Gültigkeitsdaten kontrollieren. Daher kann ein Produkt mehrere Produktangebote von mehreren Verkäufern haben.

Wenn ein Produkt von mehreren Verkäufern verkauft wird, können Kunden das beste Angebot direkt auf der Produktdetailseite auswählen. Der Verkäufer, der das Produkt erstellt hat, wird oben angezeigt, alle Produktangebote von anderen Verkäufern sind nach Preis sortiert, von niedrig bis hoch.

Verkäufer Angebote Management



Der Betreiber kann im Back Office Verkäufer Angebote einsehen und genehmigen und in der Liste der Angebote nach Verkäufern filtern.



Steuermanagement

Was

Halten Sie ganz einfach sämtliche steuerrechtlichen Vorschriften ein.

Details

Beachten Sie lokale Steuervorschriften für jeden Ihrer regionalen Shops. Mit dem Spryker Cloud Commerce OS können Sie mühelos Steuersätze für Ihre angebotenen Produkte, Dienstleistungen und zusätzlichen Services konfigurieren und verwalten. Für eine reibungslose Expansion können Sie schnell und einfach Steuersätze für verschiedene Länder anlegen und unsere Integration speziell für das Management des US-Steuersystems nutzen.

Features

- Steuern & Steuersätze verwalten

- Avalara Integration

Steuern & Steuersätze verwalten

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.

Avalara Integration

Optimieren Sie Ihre Steuerberechnungen mit der Integration von Avalara in das Spryker Cloud Commerce OS. Mit der Avalara-Funktion können Sie sowohl Kunden- als auch Lageradressen validieren, um die Genauigkeit bei der Berechnung der Mehrwertsteuer während des Bestellvorgangs zu verbessern. Darüber hinaus wird grenzüberschreitender E-Commerce ohne negative steuerliche Auswirkungen möglich. Diese Funktionalitäten reduzieren das Umsatzsteuerrisiko erheblich und minimieren die Wahrscheinlichkeit fehlerhafter Umsatzsteuerberechnungen für Kunden.



Rabattmanagement

Was

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

Details

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

Features

- Rabattcode Generator
- Gutscheincodes
- Rabatte
- Rabattkonditionen

Rabattcode Generator

Die Discount Engine ist ein Tool zur Unterstützung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Mit dem intuitiven Rabatt-Builder können Sie einfach definieren, auf welche Artikel der Rabatt angewendet werden soll, wie zum Beispiel einzelne Produkte, Produktgruppen, Kategorien und Unterkategorien, bestimmte Attribute oder andere relevante Indikatoren. Es gibt viele Möglichkeiten beim Erstellen von Rabatten und Gutscheinen mit der Spryker Discount Engine, wie zum Beispiel prozentualer oder monetärer Wert, Zeiträume, Rabattarten usw. Die Möglichkeiten sind endlos!

Gutscheincodes

Um Ihren Umsatz zu steigern oder Ihren Traffic zu erhöhen, können Sie Ihren Kunden Gutscheincodes anbieten, mit denen sie Rabatt auf ihre Einkäufe erhalten. Sie können selbst entscheiden, ob die Codes einmalig oder mehrfach verwendet werden dürfen und über welchen Zeitraum diese gültig sind. 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.

Rabatte

Um einen Rabatt zu erstellen, haben Sie viele Möglichkeiten: Rabatte können für Einzelprodukte, Produktgruppen, Kategorien und Unterkategorien, spezifische Attribute oder andere relevante Indikatoren erstellt werden.

Es gibt verschiedene Arten von Rabatten, z.B. prozentuale oder feste Geldwerte, basierend auf Netto- oder Bruttopreis, kostenlose Zusatzprodukte, Warenkorbwert oder Andere. Rabatte können auch mit einer Priorität versehen werden, so dass Back Office-Nutzer die Reihenfolge festlegen können, in der mehrere nicht exklusive Rabatte angewendet werden. Ebenso können auch kostenlose Zusatzprodukte hinzugefügt werden, aus denen der Kunde wählen kann.

Es ist auch möglich, genau festzulegen, wie lange Rabatte auf der Grundlage bestimmter Kundengruppen, bestimmter Zeiträume oder einer anderen Geschäftslogik gültig sein sollen. Sie können ganz einfach Ihre eigenen Regelwerk für die Auslösung bestimmter Rabattaktionen erstellen.

Rabatte werden entweder automatisch während des Bestellvorgangs oder durch Eingabe eines Gutscheincodes gewährt. Im Warenkorb wird der rabattierte Preis als Summe angezeigt, um die Ersparnis für den Kunden hervorzuheben.

Außerdem können Sie Streichpreise definieren und festlegen, um Aktionen und weitere Ersparnisse hervorzuheben.

Rabattkonditionen

Verwendet die Bedingung „customer-order-count“, die es ermöglicht, Rabatte entsprechend der Anzahl der Bestellungen eines eingeloggtten Kunden anzuwenden. Durch die Nutzung früherer Bestellungen können personalisierte Werbeaktionen für Erstkäufer oder treue Kunden durchgeführt werden, die sowohl die Akquise als auch die Kundenbindung fördern.



CMS (Content Management System)

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, sowohl in B2B als auch B2C, zu verwalten und die Einkaufsgewohnheiten im Blick zu behalten.

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. Ein praktisches Rollen- und Berechtigungssystem ermöglicht es den Einkäufern Ihrer Kunden, Kauf- und Genehmigungsprozesse präzise zu definieren.

Features

- Produkt-Sets
- Navigation
- Landingpages
- URL-Redirects
- CMS Templates & Slots
- CMS-Blöcke
- CMS-Seiten
- Content Item

Produkt-Sets

Sie können Ihren Kunden spezielle Produktsätze anbieten, die Sie auf Grundlage frei wählbarer Zusammenhänge oder Eigenschaften erstellen können. Die „Shop-the-Look“-Funktion ist ein hervorragendes Beispiel für ein Produktsatz, bei dem Sie Artikel auf Basis von Beziehungen oder Empfehlungen gruppieren können. Dabei kann es sich beispielsweise um ein Set bestimmter Kleidung, ein Schreibtischset für den Arbeitsplatz oder ein Accessoires und Möbel für einen bestimmten Raum handeln. Produktsätze 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 Produktsätze an verschiedenen Stellen in Ihrem Shop anzuzeigen. 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.

Navigation

Die Grundlage für die Navigation im Spryker Cloud Commerce OS bildet eine Baumstruktur, die mehrere Ebenen der Verlinkung unterstützt, z.B. zu Kategorien, externen Links, Suchergebnissen und CMS-Seiten. Eine Navigation kann überall im Shop platziert werden, da sie als flexible Content Items gemanagt werden. Passen Sie die Navigation Ihres Shops in der Administrationsoberfläche an und fügen Sie Elemente hinzu und bearbeiten oder löschen Sie sie. 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 Checkout-Seiten. Eine produktbasierte Navigation kann leicht jede beliebige Gruppierung von Produkten widerspiegeln, die Sie hervorheben möchten. Zusätzlich können beliebige inhaltsbasierte Seiten sowie Links zur Navigation hinzugefügt werden, um wertvolle Informationen, kreative Ideen und ein anschauliches und inspirierendes Einkaufserlebnis zu bieten. Legen Sie ganz einfach Gültigkeitsdaten für Ihre Navigationselemente für Werbe- oder saisonale Zwecke fest.

Landingpages

Erstellen Sie Landingpages für Marketingkampagnen, Produktpromotionen, Kategorienseiten 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.

URL-Redirects

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.

CMS Templates & Slots	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	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 lassen sich einzelne Produkte, Produktgruppen und Produktsätze in CMS-Blöcken gezielt anzeigen. Wenn Sie einen internationalen Shop betreiben, können Sie selbst festlegen, welche CMS-Blöcke in welchen Shops erscheinen.
CMS-Seiten	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 vollständig 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. 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. 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 Inhaltssuche unterstützen die Definition, welche Seiten in welchem Zeitraum innerhalb der Suchfunktion sichtbar sind. Auch zeitbeschränkte Veröffentlichungen sind eine Option, die vor allem für Verfügbarkeitsdaten auf CMS-Seiten sinnvoll ist.
Content Item	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, Navigation 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.



Suche

Was

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

Details

Das Spryker Cloud 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, Attributen oder anderen Eigenschaften filtern, um ihre Suchergebnisse zu verfeinern. Zusätzlich zu den benutzerdefinierten Filtern, ermöglicht das Spryker Cloud 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

- Seitensuche

- Filter

Seitensuche

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

Standardmäßig sind alle Inhalte auf CMS- und Produktseiten, wie z. B. Produktnamen, Beschreibungen und zugeordnete Attribute, durchsuchbar. Produktattribute und -eigenschaften können zusätzlich in den Suchergebnissen geboostet werden und somit einen höheren Stellenwert einnehmen.

Wenn Sie einen mehrsprachigen Shop einrichten, prüft die Suchfunktion die Suchbegriffe und passt sich automatisch an die von Ihrem Kunden gewählte Sprache an. Sämtliche Suchfunktionen, wie z.B. Autovervollständigung oder Auto-Suggest, werden dann an die ausgewählte Sprache angepasst.

Die Autovervollständigung hilft Kunden die Suchbegriffe anhand der Eingabe vorauszusagen und eine Liste mit passenden Optionen anzubieten. Die Auto-Suggest-Funktion schlägt hingegen in Echtzeit Produkt-, Kategorie- und CMS-Seiten vor. Die Suchfunktion beinhaltet außerdem ein „Meinten Sie...“-Plugin, das eventuelle Tippfehler bereinigt und passende Suchbegriffe vorschlägt. Eine Fuzzy-Suchfunktion schlägt darüber hinaus Suchergebnisse vor, die nicht exakt der Suchanfrage entsprechen.

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.

Die Standardintegration durch Spryker ist ElasticSearch. Zusätzlich wird eine Integration mit FactFinder und Algolia angeboten.

Filter

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

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

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

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.



Storefront

Was

Starten Sie Ihren Shop schnell und einfach mit unserer Boilerplate Lösung

Details

Das Spryker Cloud Commerce OS bietet eine voll funktionsfähige, sofort einsatzbereite Online-Shop-Anwendung, die alle gängigen Funktionalitäten und Workflows enthält und als Boilerplate für den Start Ihres Projekts verwendet werden kann.

Features

- Produktdetailseite
- Login
- Multiple Währungen pro Store
- Demo Shops

Produktdetailseite

Um Details zu Produkten, Optionen, Varianten, Garantien oder Bildern hervorzuheben, ist die Produktdetailseite die ideale Lösung. Hier werden alle relevanten Informationen aufgelistet, Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten hervorgehoben und Kunden können Bewertungen hinzufügen.

Multiple Währungen pro Store

Mit Spryker Cloud 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.

Login

Spezielle Login-Formulare können an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Egal welche Passwort-Anforderungen, Identity Access Management Integrationen oder andere B2B- oder B2C-Anforderungen Sie auch haben, diese können realisiert werden.

Demo Shops

Die Spryker B2B, B2C und B2B und B2C Marktplatz 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.



IAM (Identity Access Manager)

Was

Schnelle und einfache Autorisierung und Authentifizierung von Kunden

Details

Der Identity Access Manager im Spryker Cloud Commerce OS ermöglicht das Anlegen neuer Konten für Endkunden und B2B-Kunden, Passworteinstellungen und Multi-Login-Blocker aus Sicherheitsgründen. Darüber hinaus ist ein Access-Manager von Drittanbietern integriert.

Features

- Registrierung
- Identitätsmanager
- Mehrfach-Login Blocker

Registrierung	Passen Sie den Registrierungsvorgang 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. Eine "Double-Opt in"-Option stellt sicher, dass der Registrierungsprozess allen notwendigen DSGVO-Anforderungen entspricht. Shop-Betreiber können die Mindestlänge des Passworts sowie den Einsatz von Sonderzeichen und Buchstaben festlegen.
Mehrfach-Login Blocker	Sämtliche Konten, egal ob Kunden- oder Mitarbeiterkonten, sind passwortgeschützt. Passwörter können einfach über einen Link zurückgesetzt werden. Wenn die Anmeldeversuche eine festgelegte Anzahl überschreiten, wird der Kunde für eine bestimmte Zeit gesperrt und kann sich nicht mehr anmelden. Der Shop-Betreiber kann den Schwellenwert, für die Versuche und die Minuten, für die der Kunde gesperrt werden soll, bestimmen.
Identitätsmanager	Melden Sie sich mit dem neuen Identity Access Manager bequem im Spryker Back-Office an. Sie können die sofort einsatzbereite Integration mit Microsoft Azure Active Directory-Dienst nutzen, die es dem Nutzern ermöglicht, sich mit ihren Identity Access Manager-Anmeldedaten im Spryker Back Office anzumelden.



CRM (Customer Relationship Management)

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, sowohl in B2B als auch B2C, zu verwalten und die Einkaufsgewohnheiten im Blick zu behalten. 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. Ein praktisches Rollen- und Berechtigungssystem ermöglicht es den Einkäufern Ihrer Kunden, Kauf- und Genehmigungsprozesse präzise zu definieren.
Features	- Firmenkonto - Produktrestriktionen für B2B Kunden - Session-Management - Newsletter Anmeldung - Verfügbarkeitsbenachrichtigung - Kundenkonten - Passwortmanagement - Kundengruppen - Übersicht Geschäftseinheiten - Nutzer mehrerer Geschäftseinheiten - Firmenkontonutzer-Rollen - Registrierung einer neuen Firma - Wiederbestellung - Inhalte restriktieren
Firmenkonto	Das Spryker Cloud 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.
Produktrestriktionen für B2B Kunden	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 Sperlliste 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.

Session-Management	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.
Newsletter Anmeldung	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 Cloud Commerce OS bietet Opt-In und Opt-Out Optionen für Newsletter.
Verfügbarkeitsbenachrichtigung	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.
Kundenkonten	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.
Passwortmanagement	Sämtliche Konten, egal ob Kunden- oder Mitarbeiterkonten, sind passwortgeschützt. Passwörter können einfach über einen Link zurückgesetzt werden.
Kundengruppen	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.
Übersicht Geschäftseinheiten	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	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	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.
Registrierung einer neuen Firma	Lassen Sie Ihre neuen Kunden ihr Unternehmen über ein vollständig selbst bedienbares Registrierungsformular in Ihrem B2B-Onlineshop registrieren. Sie können die Genehmigungsfunktion in der Spryker Cloud Commerce OS Administrationsoberfläche aktivieren, um vollständige Kontrolle über die neu registrierten Kunden zu erhalten.
Wiederbestellung	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.
Inhalte restriktieren	Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, bestimmte Inhalte in ihrem Shop für nicht-eingeloggte 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.



Einkaufs- und Wunschlisten

Was

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

Details

Dank der Einkaufslisten-Funktion können Ihre B2B-Geschäftskunden ihre Wunschprodukte kinderleicht speichern. Verschiedene Rollen- und Berechtigungssysteme stellen ein reibungsloses Management der Beteiligung und der Beiträge der Nutzer einer Einkaufsliste sicher. Zusätzliche Features, wie Drucken, Barcode Generierung oder der Einkaufsliste-in-Warenkorb Funktion, machen das (Nach-) Bestellungen für Kunden einfacher. Geben Sie Ihren B2C-Kunden die Möglichkeit, ihre Lieblingsprodukte auf einer Wunschliste zu speichern, um effektiv die Anzahl der abgebrochenen Einkaufsvorgänge zu senken, Ihre Umsätze zu steigern und den Überblick darüber zu gewinnen, für welche Produkte Ihre Kunden sich interessieren.

Features

- Einkaufslisten Verwalten
- Wunschlisten
- Berechtigungen für Einkaufslisten

Einkaufslisten Verwalten

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 oder eine neue Einkaufsliste aus einem Warenkorb erstellen. 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 Einkaufsliste

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 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.

Wunschlisten

Ihre Kunden können mehrere Wunschzettel mit ihrem Benutzerkonto verknüpfen, um Artikel für einen späteren Kauf zu speichern. Um die Übersicht zu wahren, können Kunden die Namen ihrer Wunschzettel ändern. Dank der Wunschliste in den Warenkorb Funktion können Ihre Kunden Produkte auf ihren Wunschzetteln mit einem einzigen Klick zum Warenkorb hinzufügen.



Bewertungen & Rezensionen

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. Kunden können Sterne-Bewertungen mit oder ohne Kommentar hinterlassen.
Features	- Bewertungen & Rezensionen verwalten

Bewertungen & Rezensionen verwalten	Steigern Sie Ihren Umsatz und das Vertrauen Ihrer Kunden, indem Sie Bewertungen und Rezensionen einbinden. Ihre Kunden können ganz einfach Sterne für Ihre Produkte vergeben und optional einen Kommentar über eine Freitextfunktion hinzufügen. Die Administrationsoberfläche 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.
--	---



Warenkorb & Checkout

Was	Steigern Sie Ihre Conversion Rates und verringern die Abbruchraten durch einen funktionsreichen Checkout-Prozess und Warenkorb und bieten Sie zusätzliche B2B-spezifische, berechtigungsbasierte Funktionen
Details	Das Spryker Cloud Commerce OS bietet einen leistungsstarken Online-Shopping-Warenkorb und Checkout-Prozess, der als Ausgangspunkt für das Kunden- und Auftragsmanagement dient. Erlauben Sie Ihren Kunden, ihre Einkäufe zu organisieren und zu verwalten, sowie Gutschein-Codes anzuwenden. B2B-Kunden können, je nach Rolle und Berechtigung, Produkte leicht zum Warenkorb hinzufügen und aus ihm entfernen, den Warenkorb mit anderen teilen und ihre Einkäufe verwalten.
Features	- Warenkorbfunktionalitäten - Grenzwert für Bestellsummen - Artikeltrennung im Back Office - Nicht-trennbare Artikel im Back Office - Warenkorbrollen & -berechtigungen - Warenkorb teilen - Schnellorder-Funktion - Versandtrennung - Mehrere Zahlarten pro Bestellung - Freigabeprozess - Kommentar-Widget - Bestellreferenz - Zahlungs- & Versanddienstleister einbinden - Dynamischer Warenkorb

Warenkorbfunktionalitäten	Die umfangreichen Warenkorbfunktionalitäten gibt Ihnen viel Freiraum für Personalisierung. Kunden können Produkte leicht zum Warenkorb hinzuzufügen, 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 eingeben. Mit einem Klick auf das Warenkorbsymbol im Header der Seite können Ihre Kunde 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, egal ob Mobile oder IoT Geräte, 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. Bieten Sie Ihren Kunden spezielle Produkt-Rabatte 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. Im B2B Umfeld können Ihre Kunden mehrere Warenkörbe in ihrem Konto speichern und benennen. Eine Fly-Out-Funktion in der Kopfzeile Ihres Shops erleichtert den Wechsel zwischen verschiedenen Warenkörben.
----------------------------------	--

Grenzwert für Bestellsummen	Sie können einen Mindestbestellwert für Ihre Produkte einstellen, wobei der Kunde entweder daran gehindert wird, den Einkauf zu beenden, wenn der Wert nicht erreicht wird, oder die Differenz zwischen Bestellwert und Mindestbestellwert als besondere Gebühr zur Gesamtsumme hinzugefügt werden kann. Ein Maximalbestellwert verhindert es den Einkauf zu beenden, wenn ein bestimmter Wert überschritten wird.
Artikeltrennung im Back Office	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.

Nicht-trennbare Artikel im Back Office	Um die Erstellung zahlreicher einzelner Auftragspositionen für Produkte mit hohen Stückzahlen zu vermeiden, können Sie diese nicht teilbar machen und als einen Auftrag im Back-Office führen.
Warenkorbrollen & -berechtigungen	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 Bearbeiten 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	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 der 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.
Schnellorder-Funktion	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.

Versandtrennung	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 verwalteten kann.
Mehrere Zahlarten pro Bestellung	Die Bezahlung sämtlicher Bestellungen kann über mehrere Zahlungsarten abgewickelt werden.
Freigabeprozess	Der Freigabeprozess im Spryker Cloud 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.
Kommentar-Widget	Ermöglichen Sie es Ihren Kunden im Spryker Cloud 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.
Bestellreferenz	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.
Zahlungs- & Versanddienstleister einbinden	Das Spryker Cloud Commerce OS bietet Ihnen die Möglichkeit, verschiedene Zahlungsanbieter und Versanddienstleister zu integrieren, die dem Kunden während des Checkout-Prozesses angezeigt werden. Die Reihenfolge der angezeigten Versand- und Zahlungsarten kann individuell gestaltet und nach Verfügbarkeit angepasst werden.
Dynamischer Warenkorb	Der auf AJAX basierende dynamische Warenkorb verbessert die Benutzerfreundlichkeit, indem er eine sofortige und ununterbrochene Rückmeldung zu Warenkorbbänderungen liefert. Der Warenkorb wird aktualisiert, ohne dass die Seite neu geladen werden muss, wenn z. B. die Artikelmenge angepasst, ein Artikel entfernt oder ein Rabattcode eingelöst wird. Darüber hinaus müssen der Warenkorb und die Einkaufslisten-Widgets in der Kopfzeile der Seite nicht neu geladen werden, um Änderungen anzuzeigen.



Angebotsanfrage (RfQ)

Was

Steigern Sie die Kundenloyalität und die Conversion Rate.

Details

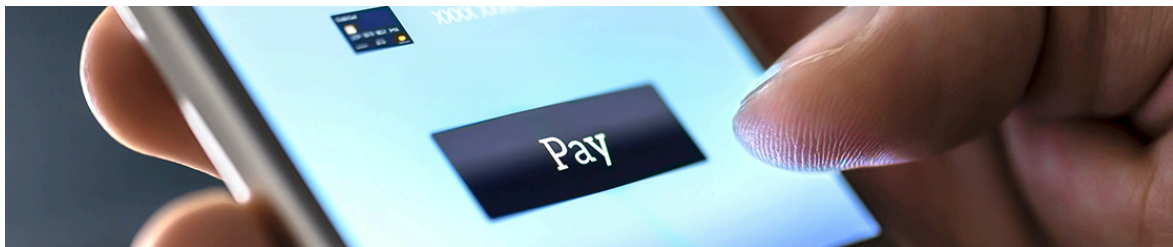
Das Spryker Cloud Commerce OS bietet einen leistungsstarken Online-Shopping-Warenkorb und Checkout-Prozess, der als Ausgangspunkt für das Kunden- und Auftragsmanagement dient. Erlauben Sie Ihren Kunden, ihre Einkäufe zu organisieren und zu verwalten, sowie Gutschein-Codes anzuwenden. B2B-Kunden können, je nach Rolle und Berechtigung, Produkte leicht zum Warenkorb hinzufügen und aus ihm entfernen, den Warenkorb mit anderen teilen und ihre Einkäufe verwalten.

Features

- Angebotsmanagement

Angebotsmanagement

Um den Anforderungen Ihrer Kunden gerecht zu werden, können sie mit dem Spryker Cloud Commerce OS ein Angebot für die von Ihnen verkauften Produkte und Dienstleistungen anfordern. Vertriebsmitarbeiter können individuelle Angebote unterbreiten, indem sie Artikelpreise anpassen. 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.



PSP (Payment Service Provider)

Was

Bieten Sie Ihren Kunden eine exzellente Einkaufserfahrung und integrieren Sie die verschiedenen Zahlungsmethoden.

Details

Kommen Sie den Anforderungen Ihrer Kunden nach, indem Sie die Zahlungsmethoden anbieten, die sie bevorzugen. Integrieren Sie ganz einfach mehrere Zahlungs-Gateways, legen Sie deren Verfügbarkeit fest und passen Sie die Darstellung auf Ihrer Website an.

Features

- Bezahlmethode

- Bezahlmethoden-Anbieter

Bezahlmethode

Die Bezahlung sämtlicher Bestellungen kann über eine oder mehrere Zahlungsarten abgewickelt werden. Ihre Kunden können dabei ihre bevorzugte Zahlungsart während des Checkouts 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.

Bezahlmethoden-Anbieter

Das Spryker Cloud Commerce OS bietet Integrationen mit mehreren Zahlungsanbietern. Definieren Sie ganz einfach die Verfügbarkeit eines Anbieters basierend auf Kundenpräferenzen, lokalen Vorschriften und Marktplatzanforderungen.



Versand Management

Was

Ebnen Sie den Weg für eine schnelle Lieferung.

Details

Das Spryker Cloud Commerce OS integriert mehrere Versanddienstleister und -methoden und lässt Sie deren Verfügbarkeit, Preis und Steuersatz definieren. Während des Bestellvorgangs haben die Kunden die Möglichkeit, ihre bevorzugte Versandmethode und den entsprechenden Spediteur auszuwählen.

Features

- Versandmethoden & -anbieter

Versandmethoden & -anbieter

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 sowie einen definierten Preis mit Steuern fest. Ihre Kunden können leicht erkennen, welche Versandart in ihrer Region angeboten wird. Der dem Kunden angezeigte Preis wird dabei in Abhängigkeit vom jeweiligen Shop, denn er besucht, sowie seiner bevorzugten Währung berechnet. Kostenloser Versand oder Rabatte, basierend auf individuellen Warenkorbbregeln, 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.



Geschenkgutscheine

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.

Features

- Gutscheinkarten

- Gutscheinkarten verwalten

Gutscheinkarten

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.

Gutscheinkarten verwalten

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. Sollte der Wert des Gutscheins nicht komplett beim Kauf verbraucht worden sein, wird ein neuer Gutschein mit dem Restwert per E-Mail an den Kunden gesendet.



OMS (Bestellmanagement)

Was

Eine reibungslose Abwicklung hilft Ihnen dabei, Bestellungen schneller abzuschließen.

Details

Behalten Sie den Überblick über sämtliche Bestellungen Ihres B2B, B2C oder Marktplatz Shops, 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

- Zahlungsanbieter
- State Machine Modelling
- Bestelleingänge
- Bestelltrennung
- Management der Marktplatz und Verkäufer Bestellungen
- Reklamationen & Rückerstattungen
- Bestellstatus
- Stornierung
- Rechnungsgenerierung
- Dashboard

Zahlungsanbieter

Das Spryker Cloud 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.

Ihre Kunden können sämtlicher Bestellungen über eine oder mehrere Zahlungsarten abgewickeln und dabei ihre bevorzugte Zahlungsart während des Checkouts 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.

State Machine Modelling

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.

Bestelleingänge

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.

Bestelltrennung



Kunden können Produkte von verschiedenen Verkäufern im selben Warenkorb kombinieren. Dies gewährleistet die beste Benutzererfahrung und maximiert die Kundenzufriedenheit, da sie den Bestell- und Zahlungsprozess nur einmal durchlaufen müssen. Wenn dieselbe Bestellung Artikel von verschiedenen Verkäufern enthält, wird die Bestelltrennung im Marktplatz auf mehrere Verkäufer aufgeteilt, und für jeden Verkäufer wird eine eigene State Machine erstellt. Die separaten State Machines bedeuten, dass jede Bestellung unabhängig von den einzelnen Händlern oder dem Betreiber aus unterschiedlichen Lagern und zu unterschiedlichen Zeiten erfüllt werden kann, was Zeit und Ressourcen spart. Alle Sendungen erhalten individuelle Status-Updates und sind nachverfolgbar, so dass der Endkunde stets gut informiert ist. Separate State Machines ermöglichen es auch, dass Rücksendungen vom Endkunden angefordert und von jedem Verkäufer individuell abgewickelt werden können.

Management der Marktplatz und Verkäufer Bestellungen

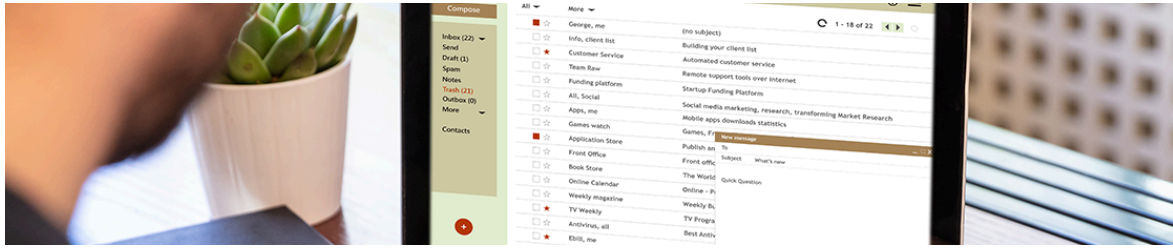


Der Betreiber kann allgemeine Marktplatz- und Verkäufer-Bestellungen einsehen und managen.

Reklamationen & Rückerstattungen

Geben Sie Ihren Vertriebs- und Kundendienstmitarbeitern eine einfach zu verwaltende und klare Übersicht aller Reklamationen und Rückerstattungen. Reklamationen können einfach innerhalb einer Kundenbestellung erstellt und verwaltet werden. Auf diese Weise können möglich anfallende Maßnahmen wie Rückgabe, Reparatur oder Ersatz ausgelöst werden. 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 zurückerstattete Summe.

Bestellstatus	Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Liste von Bestellstatus, die sowohl auf der Auftragsdetailseite im Backoffice als auch für Kunden in Ihrem Shop angezeigt werden können. Sie können frei und unabhängig definieren, wie der Status im Backoffice und im Shop genannt wird. In der OMS-Matrix im Backoffice erhalten Sie einen schnellen Überblick über alle Aufträge in ihrem aktuellen Status, der direkt aus der State Machine übernommen wird. Sie können sehen, wie viele Auftragspositionen aktuell in jedem Status vorhanden sind und wie lange sie sich dort schon befinden.
Stornierung	Sie können Ihren Kunden und Mitarbeitern die Möglichkeit geben, eine Bestellung in einer vordefinierten Zeit zu stornieren. Der Status wird auf den Bestelldetailseiten im Shop und im Backoffice angezeigt.
Rechnungsgenerierung	Erstellen und versenden sie automatisch Rechnungen an Ihre Kunden mit dem automatisierten Rechnungsgenerator.
Dashboard	Mit dem intuitiven Dashboard in der Spryker Cloud Commerce OS Administrationsoberfläche 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 <code>plot.ly</code> Bibliothek, die eine Vielzahl verschiedener adaptiver Diagrammtypen bietet, die für den Desktop- und Mobileinsatz optimiert sind.



E-mails

Was

Halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden und erhöhen Sie den Website Traffic.

Details

Erhöhen Sie die Kundenbindung und halten Sie Ihre Kunden auf dem Laufenden. Automatisierte E-Mails zu Bestellungen und Abwicklungen lassen sich problemlos über das Spryker Cloud Commerce OS versenden.

Features

- Transaktionsmails verwalten

Transaktionsmails verwalten

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. Die E-Mail-Templates können innerhalb des Backoffice in einem CMS-Block bearbeitet werden und stehen als HTML- und Textversionen zur Verfügung.



Inventarmanagement

Was

Behalten Sie Ihre Lagerbestände schnell und übersichtlich im Auge.

Details

Ihre Bestände lassen sich mit einem einfachen Blick ins Back Office 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
- Verkäufer Angebote

Bestands- und Verfügbarkeitsmanagement	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.
Lagermanagement	Sie können Ihre verschiedenen Lagerhäuser im Spryker Back Office eintragen und managen. Die Verfügbarkeit Ihrer Produkte wird für jeden Shop einzeln berechnet, d.h. Sie können die Bestände sämtlicher internationalen Geschäftseinheiten über eine einzige Schnittstelle verwalten und dadurch das Logistikmanagement effizienter gestalten.
Verkäufer Angebote	 Um die Duplizierung von Produkten im Marketplace zu vermeiden, wenn ein Produkt bereits existiert, können Verkäufer ein zusätzliches Produktangebot hinzufügen und dabei die Angebotsdaten wie Preis, Bestand, Gültigkeitsdaten kontrollieren. Daher kann ein Produkt mehrere Produktangebote von mehreren Verkäufern haben. Wenn ein Produkt von mehreren Verkäufern verkauft wird, können Kunden das beste Angebot direkt auf der Produktdetailseite auswählen. Der Verkäufer, der das Produkt erstellt hat, wird oben angezeigt, alle Produktangebote von anderen Verkäufern sind nach Preis sortiert, von niedrig bis hoch.



Rücksendemanagement

Was	Steigern Sie die Kundenzufriedenheit und Loyalität.
Details	Verbessern Sie das Rückgabeverfahren innerhalb Ihres Lieferkettenprozesses und verbessern Sie das Einkaufserlebnis Ihrer Kunden, erhöhen Sie die Kundenzufriedenheit die Kundenbindung, indem Sie eine Rückgaberrichtlinie festlegen und Rücksendungen erlauben.
Features	- Retouren Management - Management der Marktplatz und Verkäufer Retouren
Retouren Management	Sprykers Retouren Management ermöglicht es Ihnen, das Käuferlebnis Ihrer Kunden zu optimieren, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Kundenbindung zu stärken, indem Sie einen Rückgabeprozess festlegen und Retouren durchführen. Verwalten Sie alles im Back Office, indem Sie die Retouren erstellen, anzeigen, rückerstatten, stornieren oder einen Retourenschein drucken. In der Storefront können die Kunden Retouren erstellen, die Retourenscheine ausdrucken und den Retourenstatus verfolgen.
Management der Marktplatz und Verkäufer Retouren	 Der Betreiber kann allgemeine Marktplatz- und spezifische Verkäufer-Retouren einsehen und managen.



Nutzermanagement

Was

Gewährleisten Sie hohe Sicherheit und Compliance durch Nutzerverwaltung.

Details

Die Benutzerverwaltungsfunktionen ermöglichen Administratoren die reibungslose Verwaltung des Benutzerzugriffs, das Festlegen von Rechten und das Onboarding von Kunden.

Features

- Firmenkontonutzer-Berechtigungen
- Agent Assist im Storefront
- Datensicherheit
- Kunden- und Firmenkonten verwalten

Firmenkontonutzer-Berechtigungen

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. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, bestimmte Inhalte in ihrem Shop für nicht-eingeloggte Endkunden einzuschränken oder zu 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 eingeschränkt werden.

Agent Assist im Storefront

Mit der Agent Assist oder Kundenassistentenfunktion können Sie Ihren Vertriebs- oder Kundenservice Mitarbeitern 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.

Agent Assist im Verkäuferportal

Agent Assist im Verkäuferportal ermöglicht es Marktplatzbetreibern, sich nahtlos als Benutzer des Händlers auszugeben. Es ermöglicht dem Händler-Support-Team, als Agenten eingeloggt, im Namen von Händlern innerhalb des Händlerportals zu handeln. Diese Funktion versetzt das Support-Team in die Lage, umfassende Unterstützung im Händlerportal zu leisten, um eine hervorragende Betreuung der Händler zu gewährleisten und ein umfassendes Support-Erlebnis zu bieten.

Datensicherheit

Das Spryker Cloud 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 Administrationsoberfläche löschen. Diese Vorgehensweise hat jedoch keine Auswirkungen auf abrechnungs- und auftragsrelevante Informationen. Wenn ein Konto gelöscht wird, werden die zugehörigen Kundeninformationen und Adressdaten anonymisiert. Ein Back Office Administrator kann darüber hinaus Zugriffsberechtigungen und Rollen verteilen, sowie initiale Passwörter aller Benutzer der Administrationsoberfläche festlegen. 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.

Kunden- und Firmenkonten verwalten

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



Verkäufer-Management

Was

Behalten Sie den Überblick über alle Aktivitäten Ihrer Händler.

Details

Für ein effizientes Verkäufer Management sind zwei Punkte wichtig. Zum Einen die Übersicht und Verwaltung auf Betreiberseite, wie Freigaben, Bearbeitungen etc. Und zum Anderen das Selbstverwaltungs-Management der Händler, wo sie sich um ihr Tagesgeschäft wie Bestell- oder Produktmanagement kümmern können.

Features

- Verkäufer Management
- Verkäuferportal
- Verkäuferprofil
- Betreiber als Verkäufer
- B2B-Verträge & Vertragsanfragen für Verkäufer
- Provisionen für Marktplatzverkäufer

Verkäufer Management



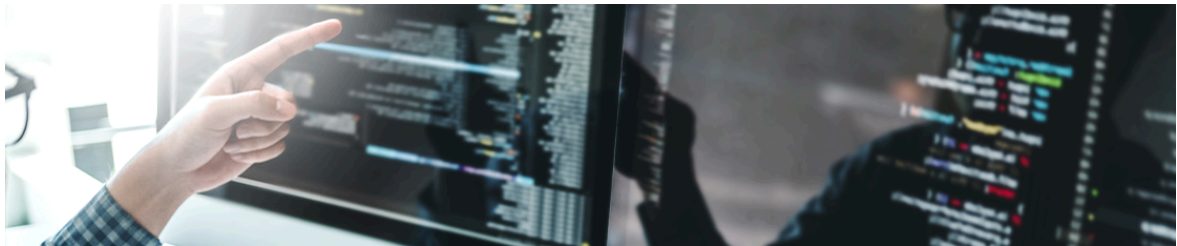
Der Betreiber kann Verkäufer und User anlegen, bearbeiten und genehmigen und ihnen Zugang zum Verkäuferportal geben.

Verkäuferportal



Das Spryker Verkäuferportal ist die Verwaltungsschnittstelle für Drittverkäufer und ermöglicht es ihnen, administrativen Aufgaben an einem Ort zu erledigen. Dazu gehören u.a., dass der Verkäufer ein Verkäuferprofil für die Storefront registrieren und bearbeiten kann. Im Verkäuferportal kann jeder Verkäufer seine Produkte sowie individuelle Angebote für bestehende Produkte im Marktplatz auflisten und bearbeiten. Außerdem kann er alle eingehenden Bestellungen verfolgen, den Bestellstatus seiner Kunden verwalten und Retouren annehmen. Zusätzlich liefert ein Dashboard die neuesten Verkaufsberichte und ermöglicht es den Verkäufern, ihre Leistung zu verfolgen.

Verkäuferprofil		Im Verkäuferportal hat jeder Verkäufer die Möglichkeit, die Informationen, die im Verkäuferprofil angezeigt werden, zu erstellen und zu bearbeiten, wie z.B. Shop-Beschreibung, Banner, Logo, Kontaktinformationen, Öffnungszeiten, Geschäftsbedingungen und Impressum-Details. Sie können auch die Shop-Beziehungen einrichten, ihre eigene einzigartige Verkäuferprofil-URL festlegen und ihren Shop online veröffentlichen. Das Verkäuferprofil ist auf jeder Produktdetailseite, im Warenkorb, in der Kasse, auf der Einkaufs- und Wunschliste, sowie auf der Bestelldetailseite verlinkt, so dass für den Kunden immer transparent ist, von wem er kauft.
Betreiber als Verkäufer		Der Betreiber kann auch als Verkäufer auftreten und Produkte und Angebote verkaufen. Der Verkäuferbereich im Back Office ist ein spezieller Bereich, in dem er seine händlerspezifischen Bestellungen und Retouren einsehen kann, ohne auf die Daten anderer Verkäufer zuzugreifen.
B2B-Verträge & Vertragsanfragen für Verkäufer		In einem B2B-Geschäftsmodell basiert eine Partnerschaft in der Regel auf Verträgen zwischen Käufern und Verkäufern. Beide werden dadurch in Beziehung zueinander gesetzt. Die Funktion B2B-Verkäufer-Verträge & Vertragsanfragen führt die Initiierung und Verwaltung dieser Beziehungsanfragen ein, wodurch es einfacher wird, beide Parteien zu verbinden und Käufer-Verkäufer-Beziehungen in B2B-Marktplätzen und Shops zu erstellen. Diese Beziehungen ermöglichen es Händlern und Marktplatzbetreibern, käuferspezifische Produkte, Preise und Bestellschwellen festzulegen.
Provisionen für Marktplatzverkäufer		Der Provisions-Engine für Marktplatzverkäufer vereinfacht die Monetarisierung für Marktplatzbetreiber durch die Automatisierung des Provisionsmanagements und die nahtlose Integration mit Diensten wie Stripe. Mit flexiblen Strukturen und Verbindungen zu Drittanbietern gewährleistet sie eine genaue Rechnungsstellung und Auszahlung, steigert die Effizienz und ermöglicht es Betreibern, mit minimalem manuellem Aufwand zu skalieren.



Datenaustausch

Was	Importieren und exportieren Sie spezifische Datenpunkte schnell und einfach.	
Details	Importieren Sie mühelos Ihre Geschäftslogiken und Daten, wie Produktinformationen, Kundeninformationen, Kategorien und mehr in das Spryker Cloud Commerce OS. Die Standard-Funktionalität "Daten exportieren" kann als generische Blaupause für jeden Datensatz verwendet werden, der exportiert werden muss.	
Features	- Importfunktion - Exportfunktion	- Datenimport - Angebote - Datenexport - Bestellungen
Importfunktion	Die Importfunktion ermöglicht es Ihnen, Ihre Geschäftslogik und Daten kinderleicht in das Spryker Cloud Commerce OS zu importieren. Dies beinhaltet die Erstellung und das Managen des Produktkatalogs, Order Management, Verkäufer Onboarding & Management, Firmenkontonutzer-Erstellung und Management, Content Management, Commerce Setup & Management.	
Datenimport - Produkte in einer einzigen Datei	Der Produktdatenimport in einer einzigen Datei ermöglicht es Ihnen, alle wichtigen Produktinformationen, die hinzugefügt oder aktualisiert werden müssen, auf einmal zu importieren.	
Datenimport - Angebote	Falls Verkäufer Angebote in großen Mengen einrichten möchten, können sie einen Datenimport verwenden. Der Betreiber kann den Verkäufern eine Vorlage zur Verfügung stellen, in die sie alle angebotsbezogenen Informationen in einer einzigen Datei einfügen können, die anschließend importiert werden kann.	
Datenexport	Sie können verschiedene Daten aus dem Spryker Cloud Commerce OS exportieren, wie bspw. Bestellungen, um diese mit anderen Dritt-Systemen zu verbinden. Die Out-of-the-Box-Funktionalität „Aufträge exportieren“ kann als generische Blaupause für jeden Datensatz verwendet werden, der exportiert werden soll.	
Datenexport - Bestellungen	Informationen zu Verkäufern, wie Bestellungen, Bestellpositionen und Ausgaben, können in einer einzigen Datei exportiert werden.	



SDK

Was

Sparen Sie Zeit und Geld, indem Sie das Spryker Cloud 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. Das Spryker Cloud Commerce OS bietet Staging- und Deployment-Lösungen. Alle Tools können in IDE integriert werden.

Features

- Entwickler-Tools
- Spryker SDK Workflows
- Spryk Code Generator
- Cronjob Scheduling
- Development Virtual Machine, Docker Containers & Konsole
- Spryker Code Upgrader

Entwickler-Tools

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

- 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.
- Static Security Checker
- SCSS und TS linters

Spryk Code Generator

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.

Docker Development Environment & Console

Spryker Cloud Commerce OS nutzt für die Entwicklung eine Docker-Container-basierte Umgebung. 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.

Spryker Code Upgrader

Spryker Code Upgrader ist ein Service in Spryker PaaS+, der sich mit der Upgradefähigkeit von Anwendungen befasst. Spryker Code Upgrader läuft auf Spryker CI und bietet Ihnen automatisierte Upgrades und Code-Qualitätsprüfungen, während Sie die volle Kontrolle darüber haben, was auf Ihrer Plattform läuft. Durch die Reduzierung des Upgrade-Aufwands auf ein Minimum bietet der Spryker Code Upgrader eine zuverlässige Möglichkeit, mit den täglichen Releases von Spryker Schritt zu halten.

Spryker SDK Workflows

Ermöglicht Ingenieuren die Verkettung von CLI-Tools in einem Workflow, um die Arbeit des Ingenieurs zu beschleunigen.

Cronjob Scheduling

Damit Ihr System alle Anfragen mühelos bearbeiten kann, ist das Spryker Cloud Commerce OS mit einer Cronjob-Planungsfunktion ausgestattet. Alle Jobs können geplant und automatisch oder manuell ausgeführt werden. Die Jobs sind versioniert und können leicht von Ihren eigenen Entwicklern geändert werden.



Back Office

Was

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

Details

Das Spryker Cloud Commerce OS bietet ein leistungsstarkes und nutzerfreundliches Administration Interface, mit dem Sie sämtliche Back Office Aufgaben effizient und mühelos erledigen können. Erstellen und verwalten Sie alle Kundenkonten sicher und schnell. Legen Sie außerdem Zugriffsrechte für Ihre Mitarbeiter fest. Behalten Sie den Überblick über alle internen Prozesse, wie der Verwaltung aller Produkte, Bestellungen, Kundenkonten, Lagerbestände, Inhalte und Software-Updates.

Features

- Administrationsoberfläche
- Multistore Setup
- Glossarfunktion
- Dynamischer Multistore

Administrationsoberfläche

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.

Glossarfunktion

Sie können Textbausteine kinderleicht in einem Glossar speichern, sodass diese Ihren Kunden korrekt angezeigt werden, wenn die Shopsprache gewechselt wird. Die verschiedenen Sprachen werden standardgemäß über einen Sprachcode identifiziert, wobei de_DE z.B. für Hochdeutsch und de_CH Deutsch in der Schweiz steht.

Multistore Setup

Das Spryker Cloud 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, Rabatte, Code-Bausteine und andere Logiken in mehreren Shops verwenden oder jeden separat einrichten. Spryker unterstützt auch eine Store-Relation auf Kategorie-Ebene. Dies bedeutet, dass Sie Kategorien in einzelnen Stores nach Bedarf ein- und ausblenden können. Die gewählte Store-Relation aus der Hauptkategorie wird auch auf die untergeordneten Kategorien angewendet. Das Multistore Setup ist extrem vielseitig und kann vollständig an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

Dynamischer Multistore

Der dynamische Multistore ermöglicht es den Benutzern, neue Shops sofort vom Back Office aus zu erstellen, ohne dass ein Deployment oder technischer Support erforderlich ist. Außerdem können mehrere shops unter derselben Domain betrieben werden.

Über Spryker

Spryker wurde 2014 gegründet und ermöglicht es Unternehmen, anspruchsvolle transaktionale Geschäftsmodelle im Unified Commerce aufzubauen, einschließlich B2B-, B2C- und EnterpriseMarktplätzen. Es ist die modernste Platform-as-a-Service (PaaS)-Lösung mit headless & API-basierter Architektur, cloud-enabled, enterprise-ready und von Entwicklern wie auch Geschäftsanwendern weltweit geliebt. Spryker-Kunden erweitern ihre Vertriebsreichweite und steigern ihren Umsatz mit einem System, das es ihnen ermöglicht, die operative Effizienz zu steigern, die TCO (Total Cost of Ownership) zu senken und schneller als je zuvor auf neue Märkte und Geschäftsmodelle zu expandieren. Mit den Lösungen von Spryker wickeln über 150 Unternehmen in mehr als 200 Ländern weltweit Transaktionen ab. Marken wie Toyota, Siemens, Hilti und Ricoh vertrauen auf Spryker. Im 'Gartner Magic Quadrant for Digital Commerce 2020' wurde Spryker als der innovativste und visionärste aller neuen Anbieter ausgezeichnet und IDC bezeichnet Spryker als Major Player im B2B-E-Commerce. Spryker ist die einzige Commerce-Plattform, die vollständige B2B-, B2C-, D2C- und Marktplatz-Funktionen aus einem Technology Stack heraus bietet.

Für weitere Informationen über Spryker besuchen Sie spryker.com

Spryker Systems GmbH
Heidestraße 9-10
10557 Berlin / Germany

Tel: +49 / 30 / 208 49 83 50

© Copyright 2024

Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten, Spryker Systems GmbH, Heidestraße 9-10, 10557, Berlin, Deutschland

Mail: hello@spryker.com
Web: spryker.com