



wapro e-Commerce

jak się dla Was
zmieniamy?



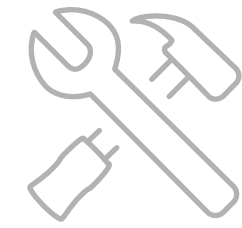
Podsumowanie 2021 roku w wapro e-Commerce



SEO



KLIENT



FUNKCJONALNOŚĆ



NOWOŚCI



CODZIENNOŚĆ

W 2021 wprowadziliśmy 5 dużych aktualizacji, które znacząco wpłynęły na aktualny wygląd i funkcjonalności Waszych sklepów. Postawiliśmy sobie kilka celów, do których realizacji dążymy poprzez ciągłą pracę nad naszą ofertą.

1

SEO

chcemy, abyście osiągnęli w organiczny sposób **pozycję lidera w wynikach wyszukiwania**



Co zrobiliśmy?

- przebudowaliśmy **adres URL dla strony wyników** filtrowania po atrybutach produktów na przyjazny wyszukiwarkom,
- uzupełniliśmy o **nowe wpisy mapę strony sitemap**, która ułatwia robotom wyszukiwarek indeksowanie witryny i zmieniliśmy częstość jej odświeżania,
- wprowadziliśmy zmiany **zapobiegające duplikacji treści**, która prowadziła do obniżania się pozycji strony w wyszukiwarce Google,
- doдалиśmy możliwość **zdefiniowania nagłówków H1, meta tytułów i meta opisów** dla kolejnych stron w sklepie, tak aby algorytm Google uznał stronę za wartościową,
- wyłączyliśmy lazy loading** dla robotów indeksujących,
- poprawiliśmy **nawigację ścieżki użytkownika**, poprzez dodanie w niej słów kluczowych i linkowania wewnętrznego,
- doдалиśmy możliwość wprowadzania **mikrodanych produktu**, dzięki którym roboty wyszukiwarek analizujące strony internetowe lepiej ocenią stronę a wynik wyszukiwania będzie bardziej zwracał na siebie uwagę,
- doдалиśmy możliwość wpisania **tekstu alternatywnego (ALT)** do zdjęć produktu, tak, aby poinformować roboty Google co jest na zdjęciu.

3 FUNKCJONALNOŚĆ

chcemy, byście mogli **samodzielnie działać** w sklepie i wprowadzać zmiany **bez pomocy działów IT**

Co zrobiliśmy?

- wprowadzaliśmy **zmiany w zakresie edycji cen, cenników, ofert dedykowanych, wyświetlania produktów, filtrowania ofert** tak, abyście mogli samodzielnie dokonywać zmian według Waszych potrzeb,
- **b2b** stworzyliśmy dla Was możliwość **dodawania pozycji zamówienia** do złożonych już zamówień **z pliku xls/xlsx/csv**,
- dodaliśmy możliwość **ukrycia oferty promocyjnej** (dedykowanej) w sklepie, aby dać przewagę Waszym call center, BOK czy PH i umożliwić im dodawanie do zamówień promocji niedostępnych bezpośrednio dla klientów,
- wprowadziliśmy możliwość decydowania przez sprzedawcę o **zakresie danych pobieranych od klientów (RODO)**, którzy wybiorą odbiór w punkcie,
- poprawiliśmy i dodaliśmy **nowe kolumny do raportów**, dzięki którym analizujecie sprzedaż i promocje, tj. raport zamówień, raport wykorzystania kodów rabatowych, raport grup oddziałów czy raport ofert standardowych,
- utworzyliśmy **szablon zapisu do newslettera**, który możecie dodać na swoją stronę,



4

NOWOŚCI

chcemy dostarczać Wam **nowe rozwiązania** i najlepsze technologie, tak aby Wasza sprzedaż wchodziła na nowy poziom



Co zrobiliśmy?

- utworzyliśmy w 2021 roku nową usługę sklepu: **HYBRID w której sprzedaż kierowana jest zarówno do konsumentów, jak i małych firm**, co pozwala Wam na dotarcie do ogromnego grona nowych klientów,
- zintegrowaliśmy sklepy z systemem VIES**, w którym sprawdzamy, czy kontrahent jest podatnikiem VAT na terytorium UE i dla takich kontrahentów ustawiamy stawkę VAT 0% dla zamówień w walucie innej niż PLN,
- zintegrowaliśmy się z zewnętrzną usługą FileRobot**, dzięki której zdjęcia prezentowane w Waszych sklepach ładowane są zawsze w najbardziej zoptymalizowanej możliwie formie,
- wykorzystaliśmy **nową wersję komponentu LightGallery**, która w lepszy sposób prezentuje galerię zdjęć produktu przy oglądaniu pełnej ich wersji (również na urządzeniach mobilnych),
- daliśmy Wam możliwość **zabezpieczenia** Waszych zdjęć przed kopiowaniem, poprzez **użycie znaku wodnego**.

5

CODZIENNOŚĆ

chcemy, aby Wapro E-Commerce pomagał Wam w pracy jako **intuicyjne narzędzie do zarządzania** różnymi działami firmy



Co zrobiliśmy?

- dodaliśmy **nowy parametr w ramach segmentacji klientów**, dzięki któremu możecie pogrupować swoich klientów po atrybucie, jaki im przypisiecie (np. sklepy detaliczne, franczyzowe, sieciowe; klient micro, medium, large),
- **stworzyliśmy dla Was segment klientów – klient anonimowy**, który będzie przez sklep automatycznie rozpoznawany i klasyfikowany; grupę klientów anonimowych można wykorzystać do ograniczenia rabatów, ofert, metod dostawy dla niezarejestrowanych klientów i zachęcić ich do założenia konta w sklepie w zamian za dodatkowe korzyści,
- dodaliśmy **nowe funkcjonalności w metodach dostaw**, dzięki którym można zawęzić dostępność danej metody dostawy do rejonów (kodów pocztowych) zdefiniowanych w ramach tej metody dostawy; w ten sposób można również definiować różne koszty dostawy w przypadku transportu własnego Sprzedawcy, uzależnione od długości trasy,
- wprowadziliśmy możliwość **stworzenia promocji darmowej dostawy** jako zachęty do składania zamówień,
- **b2b hybrid** w szczegółach zamówień złożonych przez klientów dodaliśmy informację o **danych finansowych klienta** (kwota limitu kredytowego i bieżące saldo),
- **b2b hybrid** w ramach zarządzania limitami kupieckimi daliśmy możliwość decydowania, jakie statusy zamówienia będą wpływały na wyliczanie salda limitu kupieckiego kontrahenta w sklepie,
- dodaliśmy **obsługę limitów kupieckich** dla klientów detalicznych na Wapro Hybrid,
- **b2c** dostosowaliśmy **plik XML dla Ceneo**, tak aby Wasi klienci nie mogli skorzystać z opcji „kup teraz” dla produktów niedostępnych.

Plany na 2022

To nie wszystkie zmiany, które wprowadziliśmy, aby zwiększyć komfort Wasz i Waszych klientów. Dziękujemy za zaufanie jakim nas obdarzyliście, wybierając Wapro E-Commerce. Zapewniamy, że rok 2022 przyniesie dalszy rozwój naszych usług.



[Sprawdź naszą roadmapę](#)

