DE-Bringen Sie Ihren Online-Shop mit ShopFactory Cloud auf Hochtouren

Elenor A. - 2021-12-08 - Apps und SF-Cloud Dienstleistungen

ShopFactory Cloud (Abonnementpläne) mit ShopFactory 14.5-Software ist vollgepackt mit Funktionen. Dies ist Ihre E-Commerce Komplettlösung für Ihr Online Business aus einer Hand.

Bieten Sie Rabatte, Marketing- und Geschenkgutscheine an, bieten Sie Mitgliedschaften und Prämienprogramme an. Verwalten Sie Ihre Kunden, Zahlungseingänge, Bestellungen, Versand und vieles mehr.

Ob Sie ein Produkt oder Tausende verkaufen, ob Sie an Endbenutzer oder andere Unternehmen verkaufen: ShopFactory Cloud bietet Ihnen die Einfachheit, die Sie zu Beginn benötigen, und die Leistung und Flexibilität, die Sie benötigen, wenn Sie erfolgreich sind.

ShopFactory Cloud ergänzt die ShopFactory 14.5-Software mit den zusätzlichen Funktionen und Diensten, die Ihr Unternehmen auf Hochtouren bringen und Ihre Rentabilität optimieren.

ShopFactory ist eine Windows-basierte PC-Software und eine führende E-Commerce-Plattform, die gekauft oder gemietet (abonniert) werden kann. Zusätzliche Funktionen, Dienstleistungen und Services sind bei Bedarf separat erhältlich. Die neueste ShopFactory 14.5-Software bietet viele neue Funktionen und Features sowie Zugriff auf die ShopFactory Cloud, um Ihr Unternehmen auf Hochtouren zu bringen.

ShopFactory Cloud kombiniert alle aktuellen und alten Abonnement-, Miet- und serverbasierten Dienste und Funktionen, die in der fast 25-jährigen Geschichte von ShopFactory entwickelt wurden. Die aktuellen und früheren abonnementbasierten Dienste wie ShopFactory Cloud, ShopFactory Total Care, ShopFactory TC - Powered by Santu, GlobeCharge, ShopFactory Mietoption / Rental (kostenlose Updates und Upgrades) und der Hosting-Service sind jetzt immer im ShopFactory Cloud-Abonnement enthalten, wenn Sie für ein ShopFactory Pro, ShopFactory Gold oder ShopFactory Platinum Miet- oder Abonnementpaket bezahlen, wie auf der Liste der Funktionen und auf unserer Preisseite angegeben.

ShopFactory Cloud ergänzt die ShopFactory 14.5-Software um zusätzliche Funktionen und Diensten, mit denen Sie Ihr Geschäft weiter ausbauen können und Ihre Rentabilität optimieren können, indem Sie die Vorteile einer Windows-basierten PC-Software und einer serverbasierten (Cloud) E-Commerce-Lösung kombinieren.

Dies bedeutet, dass Sie mit einem ShopFactory-Abonnement (Mietplan) nicht nur auf die neueste ShopFactory-Software zugreifen können, sondern auch auf die ShopFactory Cloud-Dienste wie:

Unbegrenzte Updates und Upgrades, um wettbewerbsfähig zu bleiben

Freier Zugriff auf die neuesten ShopFactory-Updates und -Upgrades, um Ihren Shop über die neuesten Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Kontaktieren Sie uns jederzeit mit Ihren Support-Fragen und wir helfen Ihnen bei der Lösung.

Kundenmanagement, um Zeit zu sparen

Mit der Online-Auftragsverwaltung können Sie jederzeit von überall auf der Welt auf Ihre Bestellungen zugreifen und verwalten. Des weiteren vermeiden Sie den Verlust Ihrer Bestellungen, wenn Ihre E-Mails verloren gehen! Ein weiterer Vorteil: Aufgrund mehrerer Anti-Spam-Filter und anderer im Internet vorhandener Schutzmaßnahmen erreichen einige E-Mails ihre Empfänger nicht. Dies kann auch beim Bestellen von E-Mails passieren. Mit dem Online-Bestellmanager riskieren Sie

nicht mehr, Ihre Bestell-E-Mails zu verlieren. So können Sie Ihren Ruf erhalten und Ihre Gewinne steigern.

Betrugsschutz, um Geld zu sparen

Mit diesem Service können Sie sich vor Online-Betrug schützen, indem Sie auf die typischsten Betrugsszenarien aufmerksam gemacht werden. Befindet sich der Kunde wirklich in dem Land, in dem er sich ausgibt? Versteckt er sich hinter einer kostenlosen E-Mail-Adresse? Ist er aus einem Hochrisikoland oder versucht er seine IP-Adresse zu verbergen? Sie werden vor allen ähnlichen Betrugsszenarien gewarnt, bevor diese Probleme und eventuelle Verluste verursachen. Eine Bestellung sieht für Sie möglicherweise vollkommen in Ordnung aus - bis ShopFactory Cloud Sie vor einem Betrugsversuch warnt, den Sie nicht erwartet haben.

Geschenkgutschein- und Gutscheinverwaltung, um mehr zu verkaufen

Die meisten Menschen reagieren positiv auf Schnäppchen. Indem Sie Besuchern, die bereits Interesse an Ihren Produkten gezeigt haben, einen Rabatt gewähren, erhöhen Sie die Chancen, dass sie bei Ihnen kaufen. Bieten Sie ihnen einen Gutschein für einen festen Betrag oder einen kleinen Prozentsatz an, der sofort an der Kasse abgezogen wird. Seien Sie kreativ. Wenn Sie Ihren Kunden ein Paket senden, vergessen Sie nicht, einen Gutschein als Geschenk beizufügen, um sie zum nächsten Einkauf auf Ihrer Händlerseite zu verleiten..

Mitgliedschafts- / Treueprogramme, um mehr zu verkaufen

Mit diesem Service können Sie Kundenbindung aufbauen und Ihren Gewinn steigern. Lassen Sie Käufer als Mitglieder Ihres Geschäfts beitreten und verwandeln Sie Ihre Käufer in treue Kunden, indem Sie ihnen Sonderangebote, Mitgliederrabatte, Treuepunkte oder kostenlosen Versand anbieten. Mit dem Tool zur Verwaltung von Kundenmitgliedern können Sie eine spezielle Community rund um Ihren Online-Shop erstellen und diesen "speziellen" Kunden spezielle Angebote und Werbeaktionen anbieten. Bieten Sie Ihren Kunden ein Treueprogramm an, indem Sie sie dazu bringen, sich anzumelden und ihre persönlichen Daten einzugeben. Bieten Sie Ihren Mitgliedern ermäßigte oder kostenlose Versandkosten entsprechend der Höhe ihrer Bestellungen in Ihrem Online-Shop an! Dieser Service bietet Ihnen auch die Möglichkeit, den Zugriff auf Ihre Website nur auf Ihre registrierten Mitglieder zu beschränken. Ihre Mitglieder können nach der Anmeldung auf Preise und Navigation auf Ihrer Website zugreifen!

Reseller Management und Affiliate Reseller Tracking, um mehr zu verkaufen

Bauen Sie einen Reseller-Kundenstamm oder Speziellen-Kundenstamm auf. Richten Sie eine spezielle Liste von Wiederverkäufern oder Grosseinkäufern ein, die bei Ihnen zu reduzierten Preisen einkaufen und eventuel weiterverkaufen können. Erstellen Sie je nach Gewinnspanne unterschiedliche Produktgruppen mit unterschiedlichen Rabattstufen.

Mit diesem Service können Sie auch Ihre Wiederverkäufer und/oder Grosseinkäufern im Auge behalten und ein Netzwerk von verbundenen Wiederverkäufern aufbauen. Bieten Sie Ihren Wiederverkäufern und/oder Grosseinkäufern je nach Qualität unterschiedliche Rabattstufen an. Bieten Sie verschiedene Arten von Produkten mit unterschiedlichen Rabatten an. Beschränken Sie den Zugriff auf Ihre Preise für Ihre Wiederverkäufer und/oder Grosseinkäufern und verhindern Sie, dass andere Ihre Website besuchen. Verfolgen Sie Ihre Wiederverkäufer auf 5 Ebenen und lassen Sie Ihre Partner-Wiederverkäufer sich registrieren.

Tracking von Werbekampagnen, um Ihren Shop besser zu bewerben

Werbung kann ein teures Geschäft sein. Verfolgen Sie Ihre Werbekampagnen und messen Sie deren Auswirkungen auf Ihren Umsatz! Starten Sie mehrere Werbekampagnen und testen Sie deren Wirksamkeit. Verfolgen Sie Ihre Werbekampagnen, um Geld zu sparen und Ihren Gewinn zu steigern - sehen Sie, welche Werbekampagnen funktionieren und welche nicht. Sie erhalten die Informationen, die Sie für das Budget Ihrer zukünftigen Werbekampagnen benötigen. Ob Sie PPC / Pay-per-Click-Keywords von Suchmaschinen kaufen, Banner auf anderen Websites platzieren oder Mailing-Kampagnen an Ihre potenziellen Kunden senden - mit dem Tracking-System können Sie genau wissen, welche Kampagne Ihnen den größten Gewinn bringt.

-

In ShopFactory Cloud gibt es weit mehr Funktionen, als wir in diesem Artikel auflisten können. Überprüfen Sie einfach unsere Liste mit Funktionen und / oder unsere Preisseite , um alle Funktionen und Dienste zu sehen, und die Funktionen und Dienste die im Rahmen eines Abonnements enthalten sind. Probieren Sie einige oder alle aus, je nach Ihren geschäftlichen Anforderungen.