REVENDEURS | Gestion des revendeurs comment ça marche ?

Boris ShopFactory France - 2021-12-21 - Apps & ShopFactory Cloud

Tous les outils nécessaire à la gestion /administration d'un réseau de revendeur sur Internet sont prévus dans les forfaits ShopFactory Cloud.

(Pourquoi un service en ligne ? => nécessite un serveur sécurisé pour filtrer les accès - si tout le monde à accès aux privilèges des revendeurs ce ne sont plus des privilèges).

Avantage de devenir revendeur d'un site de e-commerce - En règle générale il y en a 4

=> 1 Évitez que le revendeur ne ressaisisse ses coordonnées lors d'un second achat - faciliter ses achats étant donné qu'ils sont récurrents

Facile avec ShopFactory il suffit de cocher une case – se souvenir de mes coordonnées (possible et ne nécessite pas la création d'un compte revendeur)

=> 2 réservez l'accès du site à une groupe de personnes (possible et ne nécessite pas la création d'un compte revendeur – suffit d'activer la protection par mdp dans ShopFactory)

=> 3 Obtenir des remises personnalisées (possible, nécessite la création d'un compte revendeur via l'activation des services ShopFactory Cloud)

=> 4 accéder à l'historique des achats sur l'année (possible, nécessite la création d'un compte revendeur via l'activation des services ShopFactory Cloud)

En dehors de ces 4 facteurs rien ne justifie la création d'un compte revendeur

Pour info les visiteurs peuvent devenir membre eux-mêmes ou vous pouvez décider/valider qui devient membre de votre boutique.

A partir de la c'est très flexible avec ShopFactory.

La différence entre un programme de membre et un réseau de revendeurs ?

1 Les remises qui sont différentes en fonction du profil et des articles achetés

le revendeur à accès à des % de remise sur certains articles, sur un groupe d'articles ou sur l'ensemble des articles - pour cela il doit s'identifier sur la boutique. le membre bénéficie d'un % sur l'ensemble du catalogue.

2 accès à l'historique des achats