

Projectlijst vernieuwde webshop / corporate site IMC Models.

De websites die nu gesplitst zijn in shop.imcmodels.eu (voor B2B en B2C e-commerce) en imcmodels.eu voor bedrijfsinformatie worden samengevoegd tot een vernieuwde website. www.imcmodels.eu wordt ontwikkeld tot een professionele webshop & website met meer geautomatiseerde service voor dealers en consumenten, een indrukwekkender uiterlijk richting licentiegevers en een referentie voor verzamelaars.

De belangrijkste punten voor het eerste jaar zijn een stijging van 5% in de verkoop naar particulieren en een afname van mailverkeer door duidelijkere en geautomatiseerde informatie. Hieronder staan de features die dit moeten faciliteren.

1. Kalender / Openingstijden showroom

De mogelijkheid om een kalender te weergeven met informatie over onze openingstijden en andere evenementen. Eventueel zouden we ook in een kwartaalkalender onze te verwachte modellen kunnen plaatsen.

In de kalender mag ook een optie tot inschrijven voor de nieuwsbrief komen (om op de hoogte te blijven van de laatste evenementen en ontwikkelingen).

2. Levertijd model

Als de levertijden aangepast worden moet er een standaard mail gestuurd worden naar de klant of dealer die dit model heeft gereserveerd. Dit moet niet automatisch gebeuren bij iedere wijziging, enkel wanneer er in King een vakje wordt aangevinkt 'Informeert de klant'.

3. Status model

Als er een model uitverkocht is verdwijnt automatisch het winkelmandje en komt er een grijze filter over de foto. Als er dan wordt doorgedrukt naar het model zijn de foto's in kleur en is de bestelknop weg.

4. Limiet voor bestellen bij geen voorraad

Er kan een limiet gezet worden bij modellen die besteld kunnen worden zonder voorraad. Zodat er nooit modellen verkocht kunnen worden die er niet zijn. Bijvoorbeeld een limited edition van 200 modellen (rekening houdend met punt 5) kunnen er maar 195 modellen verkocht worden en gaat deze automatisch op uitverkocht.

5. Deel voorraad blokkeren voor online verkoop

Bewaar standaard een doos modellen voor onze zaterdag verkoop. Zeker populaire Limited Editions. Bijvoorbeeld; als we 200 modellen inboeken, kan de webshop er 195 verkopen.

6. Overzicht modellen

In het algemene overzicht van de modellen zal er een kop en subtitel zijn.

De koptekst zal het bedrijf zijn waar het model voor gemaakt is. Als subtitel zal het model truck en eventuele trailer staan. Bijv:

Galt Transport

Mercedes-Benz Arocs 6x4 with 3 axle semi low-loader

event.
op basis
van
magazijn
?

7. Menustructuur

De menu indeling wordt verder uitgebreid voor betere navigatie. Ook willen we filters toevoegen. De exacte menustructuur wordt later in een document uitgewerkt. We willen hiervoor drie lagen + filters (zie Zalando.nl of onze nooteboomshop.com).

Voorbeeld:

Schaalmodellen (Hoofdmenu)

- Truck & Trailers (Submenu)

- Kranen (Submenu)

- - Nieuw (Sub-submenu)

- - Verwacht (Sub-submenu)

- - - Scania (Filter)

- - - Mercedes-benz (Filter)

8. Pre-order

Het Pre-order tabblad is op dit moment het tabblad verwachte modellen. De bestelknop bij de verwachte modellen moet omgezet worden naar een pre-order / reserveer knop. Dit zorgt voor een duidelijke weergave wanneer iets direct te bestellen is en wanneer er urgentie is om een reservering te plaatsen.

Zoals bij 3. Status model wordt vermeld, als een Pre-order model uitverkocht is verdwijnt automatisch het winkelmandje en komt er een grijze filter over de foto. Als er dan doorgeklikt wordt naar het model zijn de foto's in kleur en is de Pre-order knop weg.

Status	Verwacht
Leverbaar	2nd quarter 2020
Uw prijs	€ 149,00 incl. BTW
	€ 123,14 excl. BTW
Aantal	1
 BESTELLEN	

9. Vaste verzendkosten

Voor landen binnen Europa gaan er vaste verzendkosten gelden. Bijvoorbeeld € 3,95 voor verzendingen binnen Nederland i.p.v. € 7,48. Er komt een vast bedrag voor verzendingen wat kan verschillen per land. We gaan een berekening maken vanaf welk bedrag we gratis verzending kunnen aanbieden. Zeker richting particulieren is het interessanter om een product van € 195 te verkopen met gratis verzending dan een product van € 190 met € 5 verzending. In de winkelwagen moet automatisch een melding komen in de volgende situatie:

Verzending is gratis vanaf € 150. Klant koopt voor € 140 producten > melding 'Let op! Voeg nu producten toe en ontvang gratis verzending'.

10. Bestemming

Alle bestemming waar we naartoe verzenden worden op alfabetische volgorde aangeboden. Daarnaast hoeven de klanten maar 1x te kiezen naar welk land ze willen versturen.

Klanten kunnen in hun account een vast lever adres invullen. Dit adres wordt altijd automatisch ingegeven als ze afrekenen. Mochten ze toch naar een ander adres willen versturen kunnen ze dit aangeven tijdens het afrekenen.



11. Betaalwijzen

Als klanten kiezen voor de optie "Overschrijven per bank / vooraf betalen" krijgen ze automatisch een mail met alle gegevens voor een bank overschrijving.

(Als het mogelijk is) Na het overschrijven krijgen ze een mail dat de betaling binnen is.

De volgende betaalwijzen willen we verder onderzoeken:

- Apple Pay
- Amazon Pay
- Google Pay

- Tikkie
- Ali Pay (Azië)
- WeChat (Azië)

} mollie / buckaroo

12. Dealers

Dealers bestellen vaak modellen en deze staan in hun backorders. Vaak weten dealers niet meer dat ze modellen in backorder hebben staan. In een dealeraccount komt er dus een kopje "Backorder" waarin ze al hun backorder modellen kunnen zien.

Insights

Voor alle dealers worden de actuele voorraden getoond in de webshop.

Notitie: Syveon is al bezig met een update van hun 'Account' systeem, waarbij dit en meer ook terugkomt.

13. Service

Er komt een extra kopje: "Service". Hier komt een speciaal service formulier, deze zullen voor klanten en dealers beschikbaar zijn.

HOME CATALOGUS BLOG ZAKELIJK

14. Wishlist

Er komt een speciaal icoontje (bijv. een hartje) bij modellen te staan. Hierbij kunnen klanten een model in zijn of haar Wishlist zetten. Het model wordt voor hun account onthouden, mocht dit model ondertussen uitverkocht zijn verdwijnt hij.

Als een model voor langere tijd in een Wishlist staat krijgen ze een automatisch mailtje dat ze dat model niet vergeten. → ?

15. Extra opties productpagina

Per model komt er een download icoontje te staan, via dit icoontje krijgen ze twee mogelijkheden:

1. Download de digitale handleiding van het model
2. Download alle foto's van het model

→ file in King

↳ alleen dealers?

Mochten ze dus hun handleiding kwijt zijn, dan kunnen ze deze krijgen via de webshop (als extra service).

16. Retina display ready

De huidige banner / header promo's zijn in 600x.. Dat is te klein voor x2 schermen.

17. Gerelateerde producten

Onder ieder product willen we gerelateerde producten tonen. Denk aan een bepaalde lading die op een model past.

18. Dashboard

Het overzicht wat we nu bij onze andere shops willen, zien we graag hier ook terug.

19. Loyalty

Het loyalty programma willen we ook in deze shop integreren. De exacte regels worden later in een document uitgewerkt. Dit kan dienen als een proefballon voor onze andere loyalty programma's.

↳ Hoe?

20. Product overzicht 'Tags'

In de productcatalogus mag wel duidelijk worden weergegeven wanneer iets in de sale is en wanneer iets nieuw is. Dit doen we bijvoorbeeld beter in de Nooteboom en TII shop.

21. Verzendkoppeling met Cheapcargo of andere partij

Een project wat parallel loopt met de nieuwe shop is de koppeling van King en Syveon met onze verzendmaatschappij. Dit wordt in een apart project toegelicht. Zoals laatst besproken is dit hoofdzakelijk een project met King.

22. Landingspaginas

We willen de mogelijkheid om zelf diverse landingspaginas te maken. Dit kan voor introducties van modellen zijn, evenementen etc.

→ één structuur?

23. Mailchimp integratie

Onze mailing partner is nu Mailchimp. We hebben in het verleden al gekeken naar een koppeling. Die willen we in dit project mee pakken. De volgende koppelingen hebben we interesse in:

- Abandon Cart
- Product follow-up
- Best customers
- First purchase
- Product retargeting

apart
project

24. Reservering van modellen

Momenteel kan een model alleen worden gekocht door 100% van het bedrag te betalen. Afhankelijk van het niveau dat bereikt is in ons loyalty programma, kan dit ook gratis. Zodra het model leverbaar is, gaat er automatisch een mail uit met een betalingsverzoek binnen een bepaalde periode.

uitbreiden...

25. Accessoires / Service

We leggen een voorraad aan van de meest voorkomende kapotte onderdelen. Die geven we een prijs en artikel in de shop. Het is nu mogelijk voor de klant om een probleem zelf op te lossen. Dit is meer een punt voor intern.

26. Staffelkorting

De mogelijkheid dealers korting te geven op volle dozen. Moet ook visueel duidelijk zijn voor de dealer met triggers bij bijvoorbeeld aankoop van 4 modellen 'let op, koop er 6, ontvang korting..'.
?

→ hoe om te gaan met 7, 8, 9 enz.