*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](http://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.  
     
   **We hebben een uitgebreide agenda module. Deze is tot op zekere hoogste op maat in te richten. Ik stel voor even te brainstormen over de functionaliteiten.**  
     
   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).  
     
   **In de kalender? Graag even toelichten.  
   Eventueel zelf form. genereren en deze embedden t.b.v. inschrijving event + op de hoogte houden.**
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 ‘Informeer de klant’.  
  
**Overleggen, i.c.m. reserveringen.**

**Artikelen die in backorder of openstaande orders staan, waarvan de levertijd in een vrije rubriek wijzigt (let op; geen timestamp op deze wijziging beschikbaar) én het vinkje ‘informeer klant’ aanstaat, moet de klant middels een standaardmail geïnformeerd worden.**

**Denk dat dit eerder een functionaliteit van King is.**

1. **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 doorgeklikt naar het model zijn de foto’s in kleur en is de bestelknop weg.  
     
   **Akkoord, nemen we mee.**
2. **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.  
   **Gaan ze met King overleggen**
3. **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.  
     
   **Ons inziens dient dit in King geregeld te worden. Eventueel m.b.v. aparte magazijnen in King.  
   Gaan ze met King overleggen**
4. **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  
     
   **Samen in King inrichten m.b.v. taalcodes.**
5. **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)  
     
   **Samen in King inrichten m.b.v. vrije rubrieken.**
6. **Afbeelding met schermafbeelding

   Automatisch gegenereerde beschrijvingPre-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.   
     
   **Samen in King inrichten (zoals bij Nooteboom)**  
     
   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.  
     
   **Prima.**
7. **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’.  
     
   **Prima. Melding kunnen we inrichten.**
8. **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.   
     
   **Bestemmingen worden op basis van het land van de klant ingeladen in het winkelmandje indien deze is ingelogd.**
9. **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)  
     
   **Wij kunnen koppelen wat Buckaroo aanbiedt.**
10. **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.   
      
    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.  
    **Afbeelding met tafel

    Automatisch gegenereerde beschrijving**  
    **Betreft Insights oplossing. Bespreken wat hierin exact de wensen zijn.**

* IMC Models
* Nooteboom
* Sarens
* Tadano-Demag

1. **Service**  
   Er komt een extra kopje: ‘’Service’’. Hier komt een speciaal service formulier, deze zullen voor klanten en dealers beschikbaar zijn.   
     
   **FAQ toevoegen verder prima.** **Buiten het formulier geen andere functionaliteiten gewenst?**

1. **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.  
   **Overleggen, betreft een wat lastige functionaliteit om in te bouwen.**
2. **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  
     
   **Dient samen ingericht te worden in King. Tevens hulp nodig van HD Services.**  
   **IMC gebruikt Syveon Sync. Eventueel ook voor PDF’s inzetten.**Mochten ze dus hun handleiding kwijt zijn, dan kunnen ze deze krijgen via de webshop (als extra service).   
     
   2. Download alle foto’s van het model  
     
   **Is deze functionaliteit alleen voor de dealers, na login beschikbaar? Mag dit eventueel ook anders? Zijn dit de foto’s die bij het model staan of andere/meer?**  
   **Foto’s voor dealers. Vrije rubrieken aanmaken in King, links van de high-res afbeeldingen worden hierin geplaatst en linken naar een ‘cloud omgeving van IMC’.**
3. **Retina display ready**  
   De huidige banner / header promo’s zijn in 600x.. Dat is te klein voor x2 schermen.  
    **Prima. Nemen we mee in de inrichting.** Mochten ze dus hun handleiding kwijt zijn, dan kunnen ze deze krijgen via de webshop (als extra service).
4. **Gerelateerde producten**  
   Onder ieder product willen we gerelateerde producten tonen. Denk aan een bepaalde lading die op een model past.  
     
   **Prima. Richten we in aan de hand van een vrije rubriek in King.**
5. **Dashboard**  
   Het overzicht wat we nu bij onze andere shops willen, zien we graag hier ook terug.  
   **Alle widgets? Vanuit welke shop willen jullie deze overnemen?**   
   **Overnemen van Nootboom  
   Tevens een (standaard) export maken die een oevrzicht van klanten, e-mailadressen en punten geeft.**
6. **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.  
     
   **Indien de regels afwijken van Nooteboom en Sarens, deze graag communiceren. Anders gaan we uit van de functionaliteiten in deze twee webshops.  
     
   Overnemen van Nootboom**
7. **Product overzicht ‘Tags’**In de productcatalogus mag wel duidelijk worden weergeven wanneer iets in de sale is en wanneer iets nieuw is. Dit doen we bijvoorbeeld beter in de Nooteboom en TII shop.  
    **Prima, richten we samen in King in m.b.v. vrije rubriek(en).**
8. **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.  
     
   **Klopt, dit heeft geen effect op de webshop.**
9. **Landingspaginas**We willen de mogelijkheid om zelf diverse landingspaginas te maken. Dit kan voor introducties van modellen zijn, evenementen etc.  
   **Voldoet hier één structuur die door jullie zelf te vullen is? Wil je hier webshopartikelen op kunnen plaatsen?**
10. **Mailchimp intergratie**  
    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  
      
    **Dit gaan we als apart project oppakken. Buiten de offerte voor de nieuwe webshop.**
11. **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.  
      
    **Klant doet reservering, koopt hiermee een voucher ter waarde van het aanbetalingsbedrag. Als model beschikbaar is kan deze voucher geredeemd worden op het betreffende model. Let op: hoe om te gaan met dealers die niet hoeven aan te betalen (op rekening).   
      
    Let op; als model binnen is moeten er mails naar klanten gestuurd gaan worden. Tevens opletten; wat te doen met ‘ik ben mijn voucher kwijt’ > voucher in orderregel mee op order van de reservering in King.**
12. **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.  
      
    **Dit zijn artikelen in de shop neem ik aan? Inrichten als webshopmenu lijkt me voldoende hiervoor?**
13. **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..’.  
      
    **Overleggen; hoe zien jullie dit? Wat te doen met artikelen die met de 12 in een doos zitten? Moet men 6 dezelfde bestellen of 6 uit een bepaalde groep? Wat te doen met 7, 8, 9 enz.  
    Staffelkorting zoals in King.**