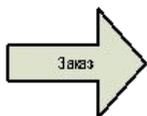
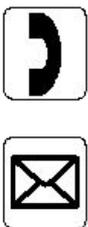


Сайт интернет-магазина как инструмент бизнеса

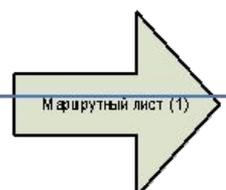
Иван Кургузов

Исполнительный директор Oborot.ru

ivan@oborot.ru



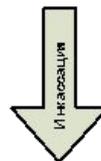
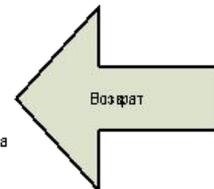
Банк



Клиент



Склад-интернет-магазина

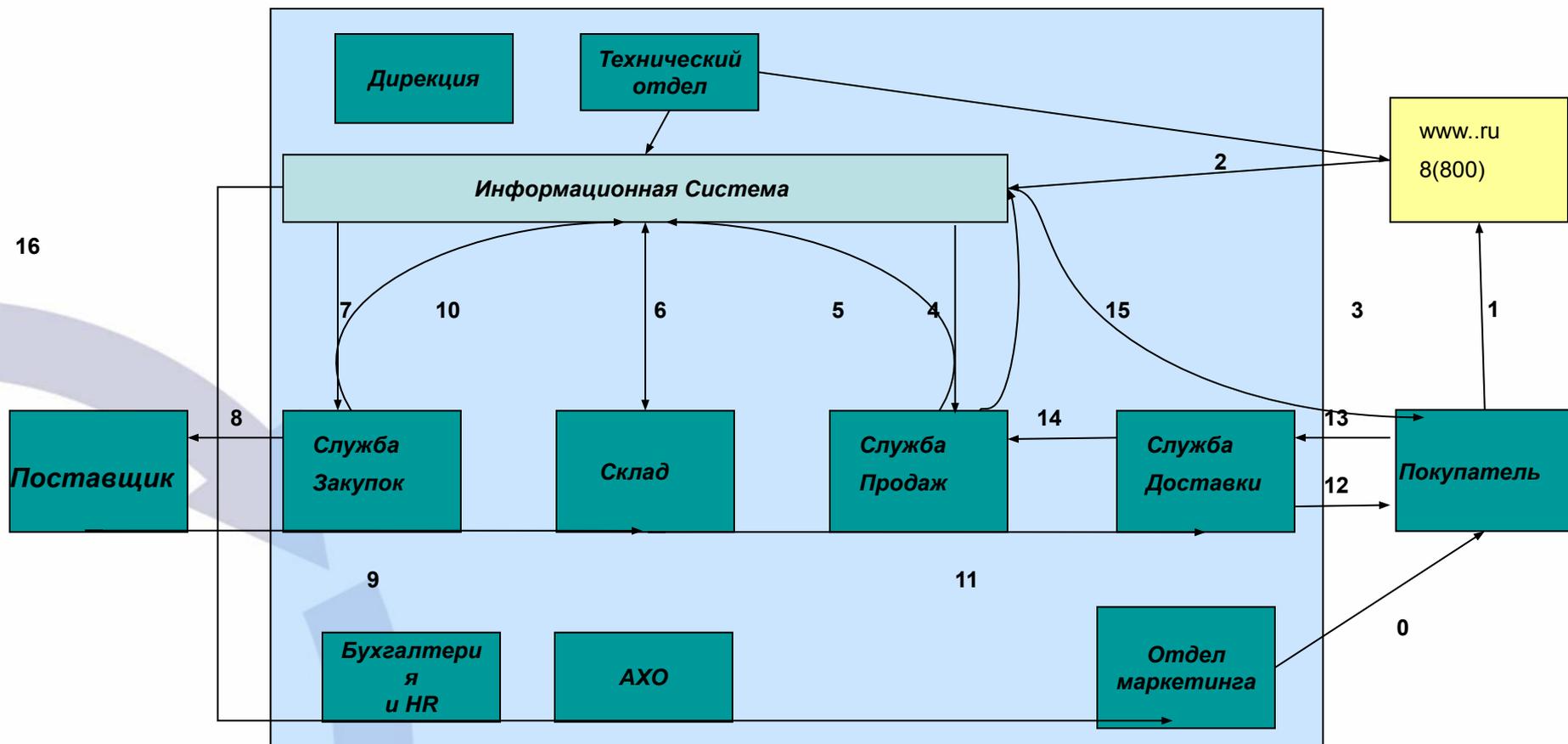


Банк

Сайт может участвовать на каждой стадии:

- Запрос на кредит
- Резервирование товара
- Команда на формирование документов
- Приём оплаты
- Передача товара в доставку
- Отслеживание результата
- Дальнейшая работа с клиентом

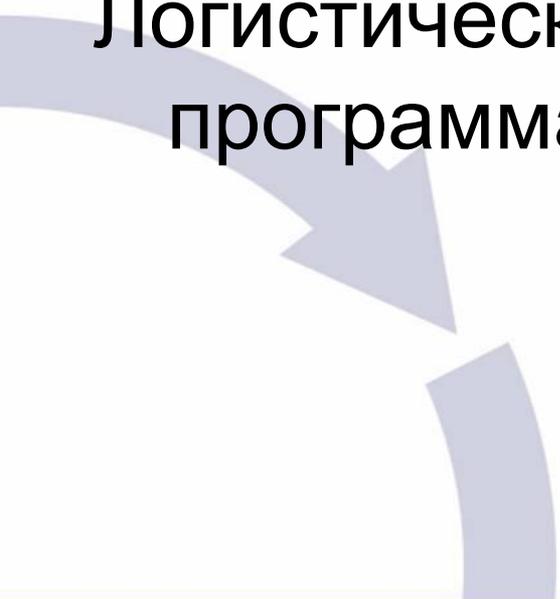
Движение информации и управление



Информационная система =

Прайс-листы
поставщиков

Логистическая
программа



Сайт

Call-Центр

Автоматизация
бухгалтерии

Только сайт:

Взаимодействие с внешними ресурсами

- Товарная реклама
- Поисковики

Взаимодействие с пользователем

- Онлайн-заказ
- Скидки
- Спецпредложения

Доступ

- Товарный каталог
- Цены
- Заказы
- Информационные страницы
- Статистика
- Многое другое

Сочетание гибкой системы и готовых портретов
пользователя и администратора!

Бизнес-процесс статусы заказа

- Заказ принят
- Оплачен
- Отправлен к поставщику
- Передан в доставку
- Доставлен
- Отказ от оплаты

Это только самые простые статусы

Заказ

Покупатель

- Каталог
 - Его цена
 - Заказ
 - Товар привезли
- 

Продавец

- Каталог
- Авторизация - Его цена
- Корзина
- Заказ
- Регистрация
- Подтверждение регистрации
- Подтверждение заказа
- Доставка
- Работа с покупателем

База данных

Статистика

Заказы

Повторная работа с покупателем

Предзаказы и товароведение

Поставщики

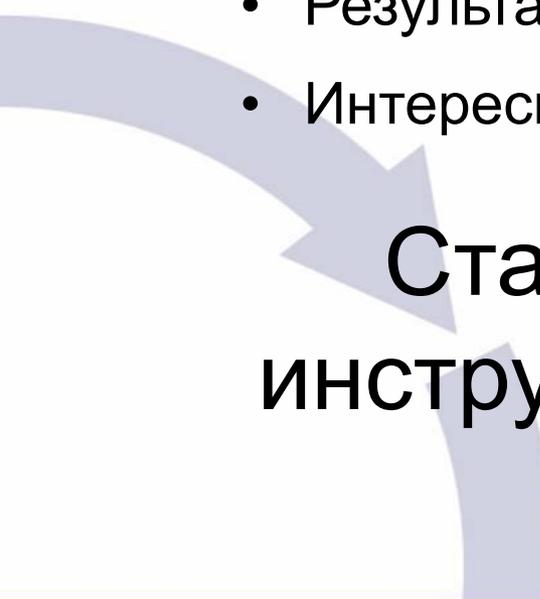


Скидки

- Колоночные цены
 - Колоночные проценты
 - Накопительные скидки
 - Клубные карты
 - Что взбрело в голову
- 

Статистика

- Телефон и сайт
- Результат рекламы
- Результат повторных продаж
- Интересы аудитории к товарным группам



**Статистика – единственный
инструмент для понимания ROI и
перспектив бизнеса**

Спасибо за внимание!
Будем развивать тему!

Иван Кургузов

Исполнительный директор Oborot.ru

ivan@oborot.ru

<http://conf.oborot.ru>