

ShopPilot®

Die Freiheit Erfolg zu haben...



mit der Enterprise Edition 3.0

DIE FREIHEIT ERFOLG ZU HABEN.....	1
Alle Daten direkt im Zugriff	4
ShopPilot: Ihr Gestaltungsspielraum!	5
Differenzierte Angebote	5
Zugangsmöglichkeiten.....	6
ShopPilot: Freiheit der Integration in Ihre Geschäftsprozesse	7
Datenaustausch.....	7
Zahlungssysteme.....	8
Usability	9
Suchfunktion	10
Auftragsverwaltung.....	10
Automatisierung	10
User-Tracking.....	10
Reports	10
Cross-Selling-Funktionalität	10
Merklisten / Favoriten	10
Last but not least: die Freiheit Ihre Shop-Lösung für die Anforderungen von morgen weiterentwickeln zu können	11
Benutzerdefinierte Datenfelder für Artikel und Kunden	11
Programmierschnittstelle mit SSP	11
Optimierung der Datenorganisation.....	12
Online-Kundenkonto und Administration	12
Gutscheine.....	12
Produktkonfiguration	12
Neues in der Version 3.0.....	13
Verbesserung der Suchmöglichkeiten.....	13
Alternativer Bestellablauf.....	13
Langzeitstatistik	13
Newsletter und Filter	13
Technik.....	14
Zusatzmodule	15
IBOLister	15
Visual Forms	15
IBONews	15
Static-Builder	15
ESD-Modul.....	15
CD-Enabler	15
OCI-Integration	16
Referenzen, eine Auswahl.....	17

DIE FREIHEIT ERFOLG ZU HABEN

Nutzen Sie den Freiraum, den Ihnen ShopPilot Enterprise 2.5 bietet, um einen erfolgreichen Online-Shop aufzubauen. Ihre Ziele im eBusiness sind anspruchsvoll:

- Neue Kunden gewinnen
- Bestandskunden binden und zusätzliche Kaufanreize bieten
- Plattform zur kontinuierlichen Information Ihrer Kunden
- Prozesse effizienter gestalten.

Wir bieten Ihnen mit ShopPilot Enterprise 2.5 eine ausgereifte und branchen-unabhängige Shop-Lösung, mit der zahlreiche unserer Kunden diese Ziele bereits verwirklicht haben. Die besonderen Merkmale von ShopPilot sind:

- **Flexibilität**
Alle Bereiche in ShopPilot können konfiguriert und verändert werden. Dies betrifft sowohl die Funktionen, Daten als auch das Erscheinungsbild (Webdesign). So kann man Shops mit hohem Wiedererkennungswert und Optimierung auf die Kernfunktionen erstellen. Aufgrund dieser Flexibilität ist ShopPilot sowohl für B2B als auch für B2C verwendbar und dies bei vielen Anwendern sogar im gleichen Shop-Projekt durch Nutzung der Multi-Shop Fähigkeit von ShopPilot.
- **Erweiterbarkeit**
ShopPilot schränkt Ihr Wachstum und Ihre Planung nicht ein. Erstellen Sie neue Sichten auf Ihren Shop. Als Katalog (auch auf CD möglich), als Endkundenshop oder für Ihre Business Kunden. Und dies mit verschiedenen Sprachen und beliebigen Währungen.
- **Integration**
Ein Ziel unserer Entwicklung war, das Shopsystem nicht als isolierte Insel zu sehen, sondern die Integration von Auftragsbearbeitung und Warenwirtschaft zu erreichen. ShopPilot bietet hierzu Schnittstellen die lokal arbeiten und deshalb leicht an viele Systeme anschließbar sind. Somit können Lagerbestände nahezu in Echtzeit ausgetauscht werden oder Bestellungen übermittelt werden. Meist ist hierfür keine Programmierung sondern lediglich eine Konfiguration der Schnittstellen notwendig. Der bidirektionale Datenabgleich zwischen dem lokalen ShopPilot Work Center und der Shopdatenbank auf dem Webserver funktioniert vollautomatisch.

Alle Daten direkt im Zugriff

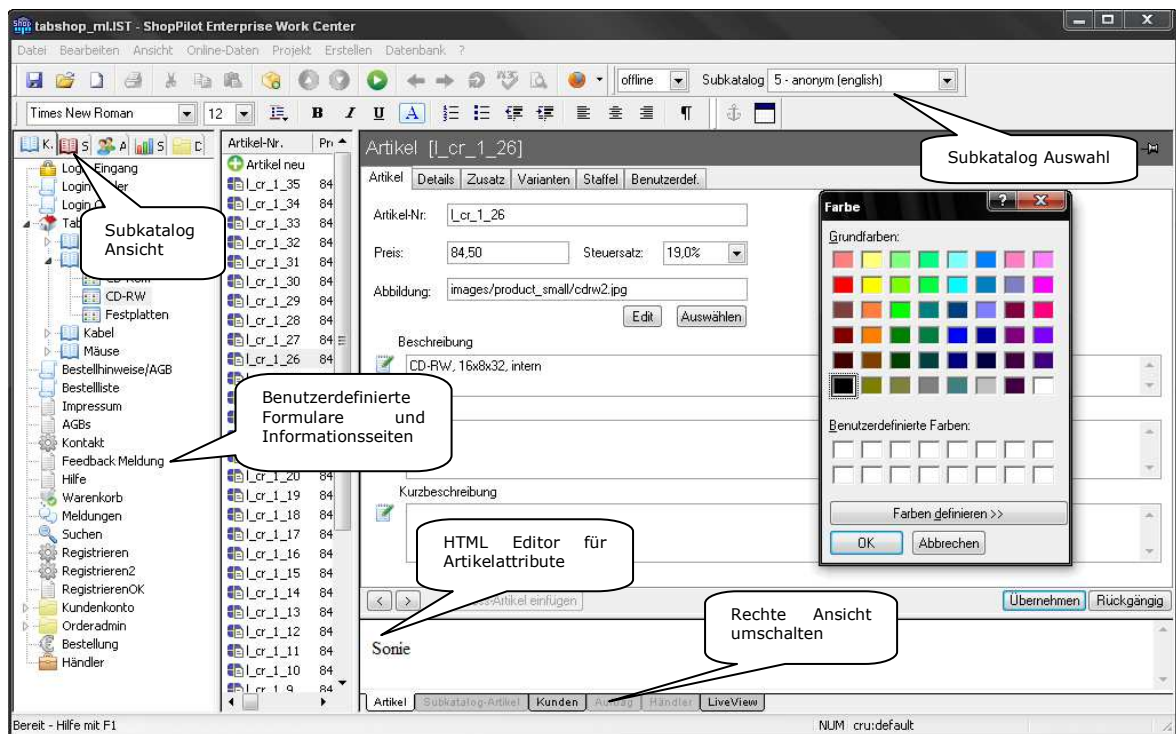


Abbildung 1

ShopPilot Enterprise ist keine browserbasierte Oberfläche, sondern eine vollständige Windows Anwendung. Die Oberfläche heißt jetzt **Work Center**. Denn die Funktion geht über reine Administration weit hinaus. Das ShopPilot Work Center ist Ihre Arbeitsumgebung mit der Sie alle relevanten Aufgaben erledigen können.

z.B.

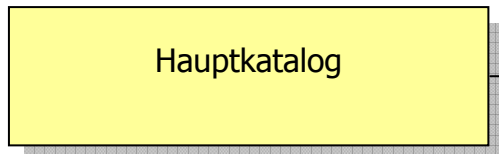
- Artikel kopieren und verschieben
- Kunden und Aufträge organisieren und drucken
- Katalog und Informationsseiten anlegen und verschieben
- Artikel suchen und Werte ersetzen
- Import/Export mit externen Datenquellen

ShopPilot: Ihr Gestaltungsspielraum!

Differenzierte Angebote

Zum Geschäftserfolg gehört, sich positiv von der Konkurrenz abzuheben. Mit ShopPilot haben Sie das Potenzial, die Einzigartigkeit Ihres Unternehmens in Ihrer eBusiness-Site abzubilden.

Gerade im Business-to-Business (B2B) Bereich ist es wichtig, den Kunden ein differenziertes Angebot zu unterbreiten. Oftmals



werden Preise für bestimmte Artikel individuell vereinbart. Durch Subkataloge kann ShopPilot solche Geschäftsvereinbarungen abbilden. Kunden oder Kundengruppen können nach Identifikation durch das Login Artikel mit den vereinbarten Konditionen bestellen.

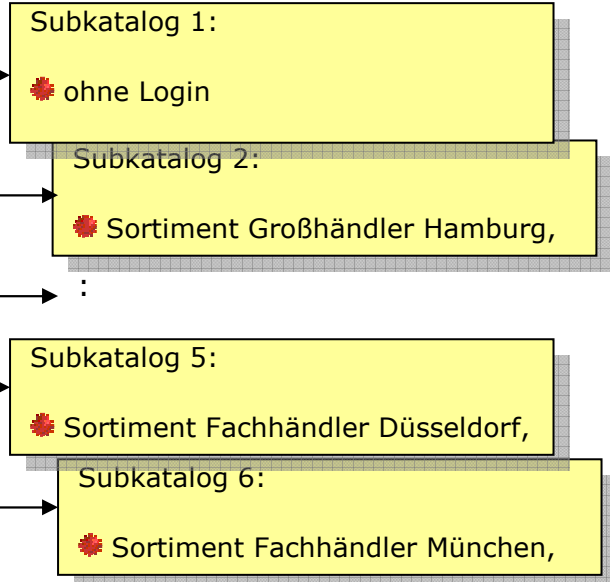
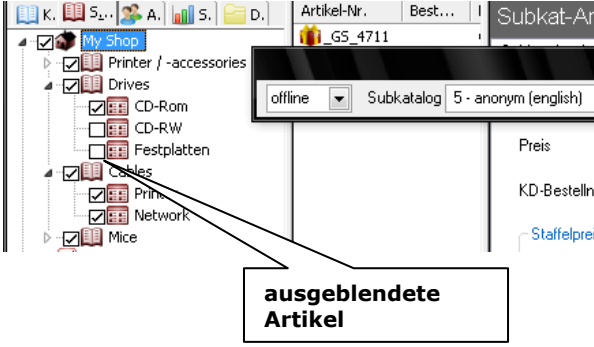


Abbildung2

	Beispiel: Geographische Auswahl Händler Als überregional tätiges Unternehmen können Sie Ihren Kunden den Einstieg in den Shop auch über eine geographische Auswahl ermöglichen. In Abhängigkeit der gewählten Region erfolgt der Aufruf des Shops mit einer entsprechenden Händler-ID. Eine mögliche Bestellung geht direkt an diesen Händler und wird von dort regional abgewickelt. Die eigentliche Shoppflege geben Sie nicht aus der Hand, so dass Sie die Auswahl der Artikel und Preise im Shop zentral über Subkataloge steuern können.
--	---



Beispiel:
Website für eine B2B Handel oder Fertigung

Als Hersteller oder Großhandel möchten Sie Ihr Unternehmen und Ihre Leistungen und Produkte präsentieren. Für Sie es wichtig, dass Ihre Produkte per Suchmaschine findbar sind, um neue Kunden zu gewinnen. Der Verkauf soll jedoch nur an registrierte B2B Kunden möglich sein.

Hierzu werden zwei Subkataloge angelegt. Einer für die Website und den öffentlichen Katalog und einer für den B2B Shop. Sie können damit bestimmen, was wie in diesen beiden Bereichen dargestellt wird. Für den öffentlichen Bereich wird der ShopPilot Static-Builder zur Suchmaschinenoptimierung genutzt.

Zugangsmöglichkeiten

Damit Sie gezielt bestimmen können, wer welche Informationen zu sehen bekommt, sind drei Varianten möglich:

- Ohne Login: Der Shop ist offen für alle Besucher.
- Optionaler Login:
Der Besucher hat die Möglichkeit sich anzumelden und wechselt damit auch den Subkatalog (bekommt also evtl. andere Artikel und Preise angezeigt).
Diese Variante ist interessant, wenn man sowohl für den Business-to-Business Bereich als auch für den Business-to-Consumer Bereich anbieten möchte.
- Fakultativer Login:
Der Shop kann nur über eine erfolgreiche Anmeldung betreten werden. Wie beim optionalen Login kann dadurch ein Subkatalog zugeordnet werden und somit eine individuelle Produktauswahl oder Preisdarstellung erfolgen.

ShopPilot: Freiheit der Integration in Ihre

Anmeldung

Bitte beachten Sie, daß wir ein Großhandelsunternehmen sind und nur an autorisierte Kunden liefern können!

Bitte melden Sie sich hier mit Ihrer Benutzerkennung an:

Falls Sie kein Kunde bei uns sind können Sie sich als "gast" anmelden (Paßwort: **gast**). So können Sie sich über unser Artikelsortiment und die Shopfunktionen informieren. Es werden dann keine Preise und Artikelverfügbarkeiten angezeigt! Bestellungen sind nicht möglich! Falls Sie bereits Kunde bei uns sind, oder werden möchten (als Einzelhändler) können Sie eine Benutzerkennung bei uns anfordern. Dadurch haben Sie Zugriff auf den Shop-Bereich!

Geschäftsprozesse

Datenaustausch

Der Datenaustausch zwischen ShopPilot und Ihrem Warenwirtschaftssystem - zahlreiche Lösungen sind bereits erfolgreich realisiert - ist eines der wesentlichen Leistungsmerkmale. So erhält der Kunde nicht nur die aktuellsten Informationen über Sortiment und Preise sondern auch über den Verfügbarkeitsstatus der Ware.

Fleece Schlupfjacke, "Polar", grau, Schulterbesatz und aufgesetzten Taschen																	
	Art.Nr.: € 16,90  in Warenkorb	Bitte die gewünschte Menge eintragen! (Verkaufseinheit: 1) <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>S</td> <td>M</td> <td>L</td> <td>XL</td> <td>XXL</td> </tr> <tr> <td> 0 </td> <td> 0 </td> <td> 0 </td> <td> 0 </td> <td> 0 </td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	S	M	L	XL	XXL	0	0	0	0	0					
S	M	L	XL	XXL													
0	0	0	0	0													
Fleece Jacke, "Polar", 340g/m ² , schwarz, Schulterbesatz und aufgesetzten Taschen																	
	Art.Nr.: € 17,90  in Warenkorb	Bitte die gewünschte Menge eintragen! (Verkaufseinheit: 1) <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>S</td> <td>M</td> <td>L</td> <td>XL</td> <td>XXL</td> </tr> <tr> <td> 0 </td> <td> 0 </td> <td> 0 </td> <td> 0 </td> <td> 0 </td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	S	M	L	XL	XXL	0	0	0	0	0					
S	M	L	XL	XXL													
0	0	0	0	0													

Abbildung 2: mit der Ampelfunktion wird der aus der Warenwirtschaft ermittelte Verfügbarkeitsstatus im Shop angezeigt

Integration in Ihre Geschäftsprozesse bedeutet aber auch, Verbindung des Online-Shops mit Ihren übrigen Verkaufskanälen. Dadurch, dass Stammkunden die mit Ihrer Produktpalette bereits vertraut sind über das Internet bequem bestellen können, erreichen Sie für Ihr Sales-Team Freiräume für die Neukundenakquisition. Oder umgekehrt: Sie möchten vielleicht Ihren Online-Shop nutzen, um Ihren Kunden die neuesten Produkte vorzustellen - mit Bestellmöglichkeit - und erhalten so bereits vor Anlauf der Produktion genaue Bedarfszahlen und damit mehr Planungssicherheit.

Zahlungssysteme

Bezüglich der Integration in Ihre Geschäftsprozesse ist die Nutzung verschiedener Zahlungssysteme ein besonders wichtiges Thema. Mit ShopPilot können Sie beliebige Zahlungsarten definieren mit eigenen Bestellformularen und Bestätigungsmails an den Kunden (Rechnung, Vorkasse, Nachnahme, Bankeinzug etc). ShopPilot unterstützt auch die Zahlungssysteme für Kreditkarten paypal, worldpay, saferpay und weitere Zahlungssysteme wie iclear oder paysafecard. Mit der geeigneten Zahlungsart schaffen Sie beim Kunden Vertrauen und gewinnen an Zahlungssicherheit für das eigene Unternehmen.

Usability

Usability heißt der Fachbegriff, der beleuchtet wie gut Sie mit Ihrem Shop arbeiten können. Unsere mit Markt und Medien gewachsenen Internet-Profis haben diesem Aspekt zu Ihrem Nutzen besondere Aufmerksamkeit geschenkt.

So erfolgt die Katalogpflege auf einer intuitiv zu bedienenden Windowsoberfläche.

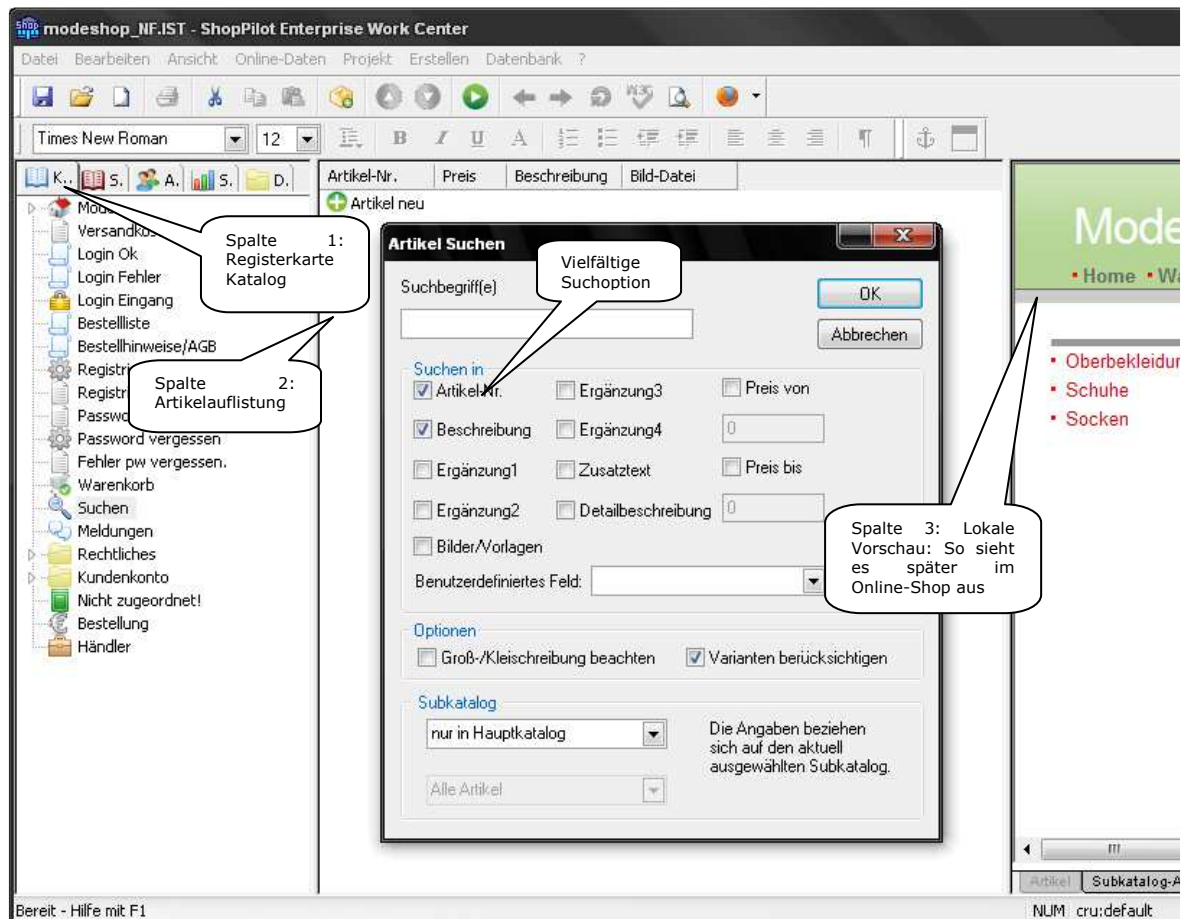


Abbildung 3

■ Die Strukturansicht (Spalte 1)

Auf einen Blick sehen und gestalten Sie die Katalogstruktur, z.B. mit Produktkategorien und Unterkategorien, Kategorieauswahl bei Subkatalogen.

■ Die Listenansicht (Spalte 2)

Details zu einer Auswahl in der Strukturansicht werden in der Listenansicht dargestellt. Hier sehen Sie alle Artikel der ausgewählten Kategorie, können diese zum Bearbeiten auswählen oder die Reihenfolge für die Darstellung im Shop ändern.

■ „In Place Editing“ und LiveView (Spalte 3)

Der rechte Fensterbereich im ShopPilot Work Center stellt je nach Aktion unterschiedliche Funktionen zur Verfügung. Während Sie in der Listenansicht mit den Pfeiltasten in den Artikeln blättern, werden im rechten Bereich jeweils die Details dargestellt. Ändern Sie dort Artikeleigenschaften oder bearbeiten Sie die

Detailbeschreibung mit dem integrierten HTML-Editor.
Im „LiveView“-Betrieb wechselt die Ansicht und Sie können Ihren Shop im Simulationsbetrieb auf Herz und Nieren prüfen, bevor Sie Änderungen veröffentlichen.

Suchfunktion

Besonderer Wert wird auch auf eine komfortable Suchfunktion gelegt, die der Benutzer individuell konfigurieren kann. Dies erscheint uns besonders wichtig, weil wir davon ausgehen, dass Sie in der Datenbank der Enterprise Version eine sehr große Anzahl von Artikeln und Kunden verwalten wollen. Sowohl die interne Suchfunktion, die Sie beim Bearbeiten Ihres Katalogs benötigen als auch die Online-Suchfunktion für Ihre Kunden lässt keine Wünsche offen.

Auftragsverwaltung

Wechseln wir einmal in Spalte1 auf die Registerkarte „Auftrag“: Hier verwalten Sie bequem Bestellungen und Kunden. Beispielsweise werden über die Funktion „Shop-Daten einlesen“ alle eingegangenen Aufträge per Download vom Server gelesen und für eine WaWi System bereitgestellt.

Automatisierung

Alle relevanten Befehle lassen sich über das Work Center per Kommandooption aufrufen. Damit ist es möglich, wichtige Aufgaben automatisiert durchzuführen. Z.B. können Sie den Lagebestand alle 10 Minuten aus Ihrer Warenwirtschaft importieren und das Work Center gleicht den Online-Shop damit ab. Ebenso werden eingegangene Bestellungen automatisch für die Auftragsbearbeitung bereitgestellt.

User-Tracking

ShopPilot bietet Ihnen die Möglichkeit das Kundenverhalten zu beobachten und auszuwerten. Dies ist auch auf Basis von Einzelkunden möglich.

Reports

Mit Hilfe der angebotenen Berichte lässt sich die Effizienz des Shops jederzeit überprüfen. Sie können die shopinternen Abläufe prüfen und z.B. ermitteln wie viele Bestellabbrecher Sie haben und Maßnahmen zur Verbesserung beurteilen. Aber auch wichtige Kennzahlen über Ihre Werbepartner lassen sich mit Hilfe des conversion report (Umwandlungsbericht) ermitteln. Dies hilft Ihnen zu beurteilen, ob sich eine Werbung rentiert.

Cross-Selling-Funktionalität

Sie schafft zusätzliche Kaufanreize, dadurch dass dem Kunden, der einen bestimmten Artikel kauft angezeigt wird, welche weiteren Artikel für ihn von Interesse sein könnten (z.B. Zubehör). Also eine wichtige Funktionalität für Ihre Absatzförderung und eine Hilfe für den Kunden.

Merklisen / Favoriten

Und schließlich ist auch die Usability aus der Kundensicht wichtig. Sie können beispielsweise einen Merk-Button einrichten, mit dem der Kunde Artikel in seine persönliche Merklise übernehmen kann. Gleichzeitig werden alle erfolgten Bestellungen automatisch in die Merklise aufgenommen. Kunden, die häufiger im Shop bestellen, haben so den Vorteil, dass sie nicht mehr

lange Ihre Bestellung zusammensuchen müssen, sondern sie können die Artikel direkt aus der Merklisse bestellen.

Last but not least: die Freiheit Ihre Shop-Lösung für die Anforderungen von morgen weiterentwickeln zu können

Benutzerdefinierte Datenfelder für Artikel und Kunden

Durch die Definition von eigenen Datenfeldern ist es möglich, ShopPilot Enterprise einfach um anwendungsspezifische Daten zu erweitern. Durch die Einrichtung eines neuen Datenfeldes wird dieses durchgängig in die Anwendung integriert. Dieses bedeutet u.a. die automatische Anpassung der Datenbankstruktur und der Importschnittstelle. Benutzerdefinierte Datenfelder sind möglich für Artikel, Artikelvarianten, Subkataloge, Kunden, Aufträge und Auftragspositionen. Benutzen Sie beispielsweise ein so definiertes Datenfeld, um zusätzliche Bilder oder weitere Produkteigenschaften anzugeben.

Programmierschnittstelle mit SSP

Durch ein Schnittstellenmodul (API) ist der Zugriff auf interne Daten des Shop-Kerns möglich. Neben dem Datenzugriff kann über sog. Callback-Funktionen interne Funktionalität angepasst oder ersetzt werden. Shop Server Pages ermöglichen die Anpassung der Funktionalität und Darstellung durch individuell erstellte Code Snippets. Oft sind für die Realisierung von Zusatzfunktionen nur einige Zeilen Code notwendig.

- Viele bereitgestellte Module können direkt angewendet werden:
- Unbegrenzte Anzahl von Rabattstaffeln auch kundenspezifisch.
- Berechnung von Kosten nach Gewicht, Volumen und Stückzahl.
- Mehrere Bilder für einige Artikel in der Detailansicht benutzen.
- Querverweise für Cross Selling automatisieren.
- Darstellung der nächsten Rabattstufe im Warenkorb.
- Erweiterte Navigationselemente.
- Einbettung von Seiten (z.B. Warenkorb oder Top-10) in andere Seiten.

Beispiel: Im Suchergebnis kann es wünschenswert sein, alle Artikel der zugehörigen Produktgruppe zu einem Artikel direkt aufrufbar zu machen. Dazu dient die folgende Funktion, sie erzeugt einen Link auf die zugehörige Seite (Produktgruppe)

Optimierung der Datenorganisation

Die Enterprise Edition ist für umfangreiche Shop-Projekte konzipiert und basiert daher auf Datenbanken. D.h. die Seiten, die der Besucher Ihres Shops im Internet zu sehen bekommt werden dynamisch aus der Datenbank generiert. Sie bieten gegenüber statischen HTML-Seiten u.a. den entscheidenden Vorteil große Datenmengen wie Adressen oder Artikelkataloge indiziert speichern zu können und sind schnell und einfach durchsuchbar.

Damit die Datenmengen effizient mit dem Server ausgetauscht werden können, gibt es ein Replizierungsverfahren, welches bei einer wiederholten Übertragung nur die Unterschiede berücksichtigt und deshalb in der Regel nur einen Bruchteil der Daten zu übertragen braucht. Durch den mitgelieferten LiveView Server haben Sie die Möglichkeit den Shop vollständig lokal zu testen und für die nachfolgende Publikation im Internet unabhängig vom laufenden Shop vorzubereiten und zu testen.

In der Enterprise Version 2.5 wurde die Organisation der Daten nochmals optimiert, und somit konnte die Arbeitsgeschwindigkeit deutlich erhöht werden. Über 200 Verbesserungen und neue Funktionen sind in die aktuelle ShopPilot Release eingeflossen.

Online-Kundenkonto und Administration

Das Online Kundenkonto ermöglicht es dem angemeldeten Kunden seine persönlichen Einstellungen zu verwalten. Z.B. die Lieferadresse oder seine Shopeinstellungen. Weiterhin kann es seine Bestellungen einsehen. Alle Bestellungen haben einen Status, der den Fortschritt der Bearbeitung aktuell anzeigt. Hier kann auch eine Tracking-Code des Paketdienstes hinterlegt werden, der es dem Kunden ermöglicht den Versand zu überwachen.

Gutscheine

ShopPilot unterstützt Promotiongutscheine mit absolutem oder prozentualen Wert sowie individuelle Kundengutscheine. Gutscheine können auch als Geschenk dargestellt werden. Mit einer Gültigkeitsdauer können Sie Aktionen automatisch steuern oder die Anzahl der verwendbaren Gutscheine begrenzen.

Produktkonfiguration

Gerade für technischen Artikel ist eine individuelle Konfiguration wünschenswert, als Beratungsleistung für den Kunden oder um individuelle Kundenwünsche zu realisieren (z.B. Fertigung nach Maß). ShopPilot unterstützt eine Konfiguration mit einer beinahe unbegrenzten Anzahl von Kriterien. Hierbei ist es auch möglich eine spezifische Preiskalkulation zu hinterlegen.

Neues in der Version 3.0

Verbesserung der Suchmöglichkeiten

Shoppilot bietet nun die Möglichkeit eine fehlertolerante Suche einzubetten, bei welcher Suchworte mit einem Wörterbuch abgeglichen werden um Rechtschreibfehler, bzw. Tippfehler zu korrigieren.

Außerdem ist es möglich eine Synonymliste anzulegen. Wenn Benutzer des Shops häufig nach Worten suchen, die zwar einen Artikel richtig umschreiben, aber nicht genau den Artikelnamen, bzw. die Beschreibung treffen, können für diese Begriffe Synonyme hinterlegt werden, um zu gewährleisten, dass auch mit diesen Worten Suchergebnisse angezeigt werden können.

Alternativer Bestellablauf

Der Shopbetreiber kann jetzt zusätzlich zu dem klassischen ShopPilot Bestellablauf einen alternativen Bestellablauf wählen, der den Benutzer in mehreren Schritten durch die Bestellung führt und je nach Einstellung eine Registrierung erzwungen wird.

Langzeitstatistik

Um besser festzustellen, wie Maßnahmen zur Verbesserung des Shops wirken oder Marketingmaßnahmen sich auf den Umsatz auswirken, ist jetzt auch eine Langzeitstatistik möglich. Diese kann sogar mehrere Jahre umfassen. Die Daten werden über einen frei wählbaren Zeitraum ausgewertet und als HTML-Bericht abgespeichert oder können gedruckt werden. Neben Summen, Mittelwerten und conversion rates sind auch grafische Auswertungen vorhanden die den Verlauf von Umsatz und Besucherzahl im gewählten Bereich plastisch darstellen.

Newsletter und Filter

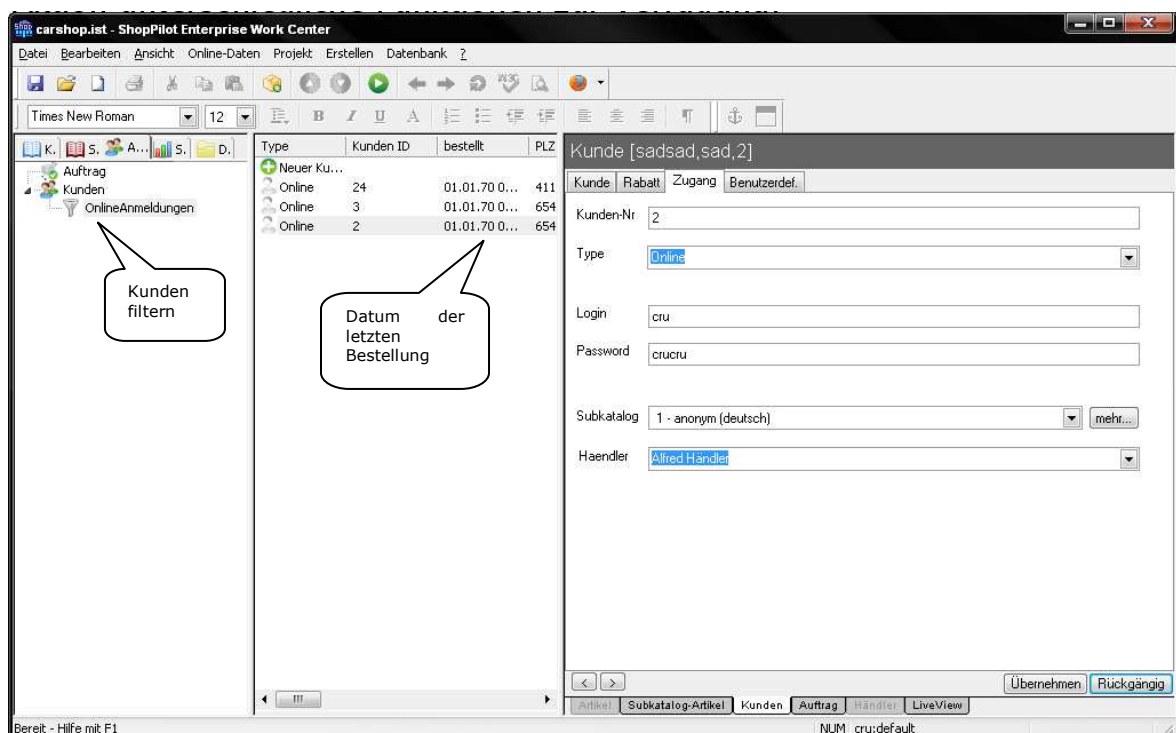


Abbildung 4

Über eine Filterfunktion ist die Gruppierung der Kunden mit flexiblen Kriterien möglich. Einzelnen Kunden oder auch einer gesamten Gruppe kann man jetzt eine personalisierte Email zukommen lassen.

Hierdurch erhalten die Kunden eine schnelle direkte Information. Auch direkte Links auf Artikel im Shop oder auch einen Link, um den Artikel in den Warenkorb zu legen, sind möglich. Die Mails werden schließlich individuell adressiert über den Server versendet, dies erlaubt eine schnelle Auslieferung.

Technik

ShopPilot Enterprise 3.0 nutzt die Technologie der Web-Services. Über das lokale Work Center kann hiermit voll auf den Shop-Server (Webserver) zugegriffen werden. Der Vorteil dieser Architektur ist, dass keine webbasierte Verwaltungsoberfläche notwendig ist. Alle Einstellungen können in der explorerähnlichen Oberfläche dem Work Center durchgeführt werden. Hierdurch behält man jederzeit den Überblick

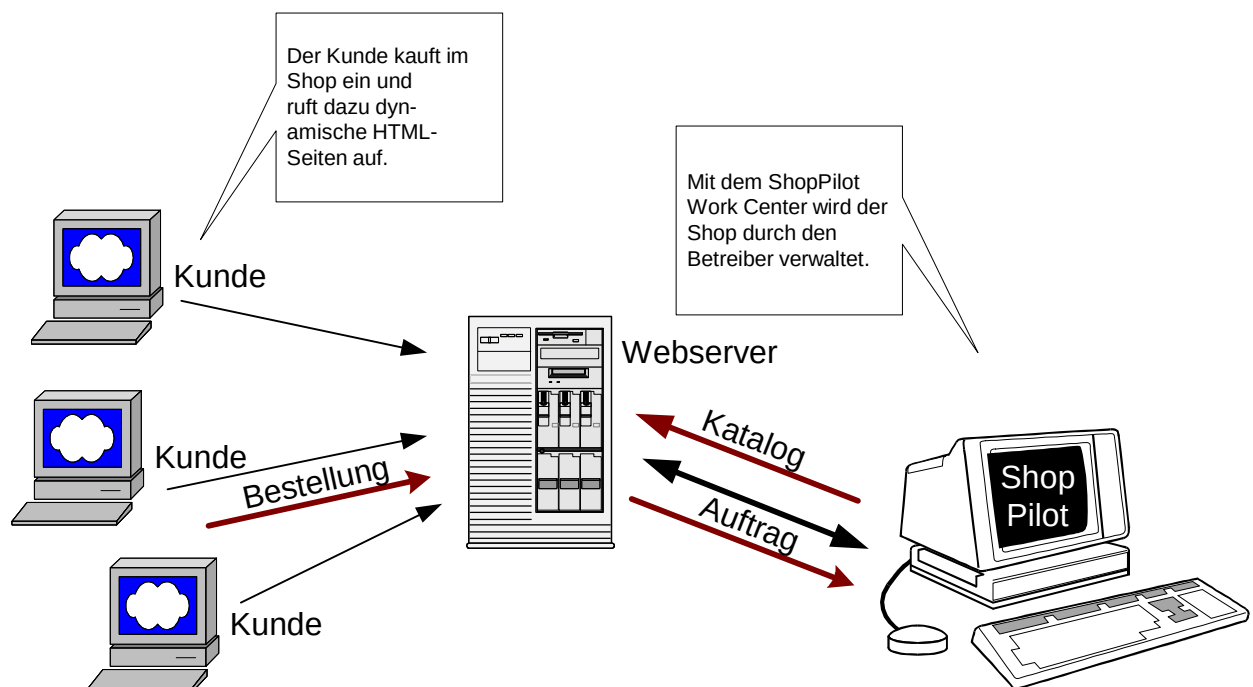


Abbildung 7

"Webbasierte Oberflächen zur Artikel- und Kundenverwaltung sind schrecklich unkomfortabel und bei vielen Datensätzen nicht mehr handhabbar. Im ShopPilot können Sie per Maus einige selektierte Artikel mal eben in eine andere Kategorie verschieben oder Verknüpfungen zwischen Artikeln erstellen." so Geschäftsführer Dipl.-Ing. Hans Ophüls.

Eine nahe liegende Möglichkeit ist mit der Version 3.0 ebenfalls perfektioniert. Wenn man schon die Daten lokal im Zugriff hat, ist es zur direkten Anbindung an ein Warenwirtschaftssystem nur ein kleiner Schritt. Über einen Assistenten kann man Importschnittstellen zu vielen WWS definieren, natürlich funktioniert der Import auch über Excel oder Access. Im Shop getätigte Bestellungen wiederum gelangen über ein frei definierbares XML-Format zum Warenwirtschaftssystem zurück.

Beispiel: Sie wollen in Ihrem Online-Shop, der einige 10.000 Artikel enthält, eine Preisänderung für einige Artikel durchführen. Die objektorientierte Datenbank in ShopPilot sorgt dafür, dass wirklich nur Ihre Veränderungen repliziert werden und dies können Sie bequem per Mausklick erledigen oder per Automatisierung durchführen. Nach der Eingabe im Warenwirtschaftssystem oder direkt in ShopPilot ist Ihre Änderung in weniger als einer Minute Online, ohne dass der laufende Shop-Betrieb unterbrochen werden muss.

Insgesamt ermöglicht ShopPilot eine bessere Integration in die lokale DV Umgebung. Dies ist vor allem für Unternehmen wichtig, die aus Sicherheitsgründen keine eigenen Internet-Server im Unternehmen betreiben wollen.

Zusatzmodule

Hier die wichtigsten Zusatzmodule kurz vorgestellt:

IBOLister

Dieses Online-Modul listet Ihre Artikel für Produktsuchmaschinen und Preisvergleichs-Systeme. Die Daten können von den jeweiligen Systemen automatisch abgerufen werden und bleiben so immer aktuell.

Visual Forms

Diese Erweiterung ermöglicht eigene Formulardialoge zu erstellen. Z.B. kann hiermit ein Kundenkonto oder eine Verkaufsabwicklung für eBay erstellt werden.

IBONews

IBONews ist eine leistungsfähige Newsletter-Anwendung, die ebenfalls als Online-Modul implementiert ist. Die Möglichkeit Daten aus dem Shop zu übernehmen und die Fähigkeit auch tausende von Newsletterempfängern zu verwalten, sind besondere Eigenschaften.

Static-Builder

Der Static-Builder ermöglicht eine ganz besondere Suchmaschinenoptimierung. Es wird eine statisches Abbild der Web-Site (nur *html-Seiten) erzeugt. Besonders wertvoll: Im Gegensatz zu vielen anderen Verfahren wird hier nicht mit Tricks (wie SUMA optimiert URLs) gearbeitet. Der SB ist vielleicht deshalb so erfolgreich, und rentiert sich bei vielen Kunden schon nach einem halben Jahr.

ESD-Modul

Das ESD-Modul ermöglicht den Verkauf von elektronischen Gütern. Sie können hiermit Multimediadateien oder Software zum Online-Kauf anbieten. Der Kunde kann die Ware direkt nach Bezahlung (z.b. per Kreditkarte oder Paypal) herunterladen.

CD-Enabler

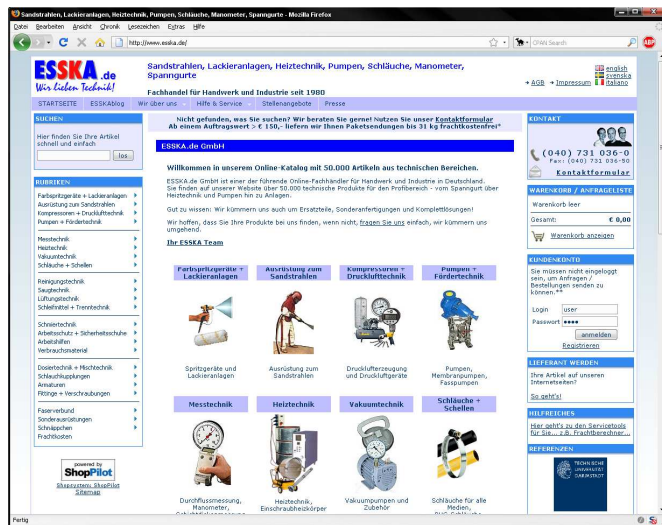
Es kann ein Shop mit aktiven Funktionen (Kundenlogin, Suchen, Warenkorb) auf einer CD oder DVD veröffentlicht werden. Auf dem Kundenrechner braucht keine Software installiert werden und die CD startet durch Einlegen automatisch. Eine interessante Funktion ist weiterhin, dass man Kundenaccounts mit Rabatten vordefinieren kann, die dann an die Kunden vergeben werden können.

OCI-Integration

Die Einbindung der OCI-Schnittstelle in den Shop kann unabhängig von der sonstigen Verwendung durchgeführt werden. Es wird lediglich eine neue Shopinstanz (Händler/Subkatalog) bereitgestellt, die vom vorhandenen Warenangebot abgeleitet wird. Durch die spezielle Initiierung durch einen bestimmten EPB/MM wird diese Shopinstanz aktiv. Gleichzeitig kann der Shop auch für Kunden ohne OCI oder weitere OCI-Kunden verwendet werden.

Die Konfiguration der Schnittstelle ist anwendungsabhängig, da die Anforderung an die Daten durch den Kunden bestimmt wird.

Referenzen, eine Auswahl

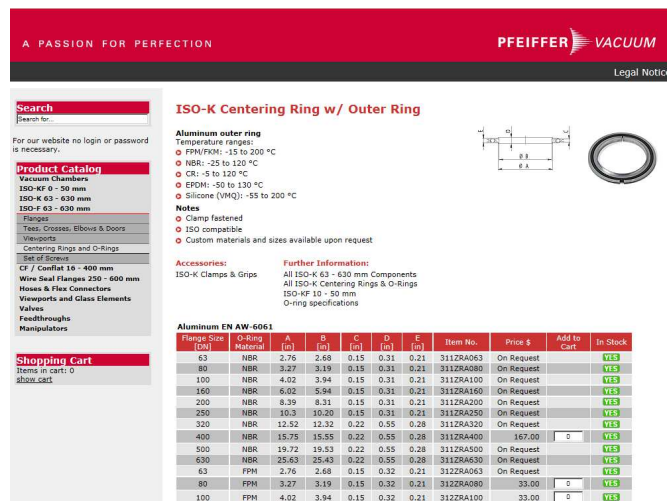


www.esska.de

bietet ein umfangreiches Verkaufsprogramm für die Faserverbundindustrie und Betriebsbedarf. Der eingesetzte **ShopPilot Static Builder** sorgt für Suchmaschinenoptimierung durch die volle Indizierbarkeit aller Seiten und Artikel. Bei Google und anderen wichtigen Suchmaschinen startete die Seite durch, so dass alle produktbezogenen Suchbegriffe ganz weit vorne im Suchergebnis zu finden sind, meistens sogar auf **Platz 1**. Das ansprechende Design und die ausführlichen Informationen in **drei Sprachen** sind somit ideal für die Neukundengewinnung.

www.us.trinos.com

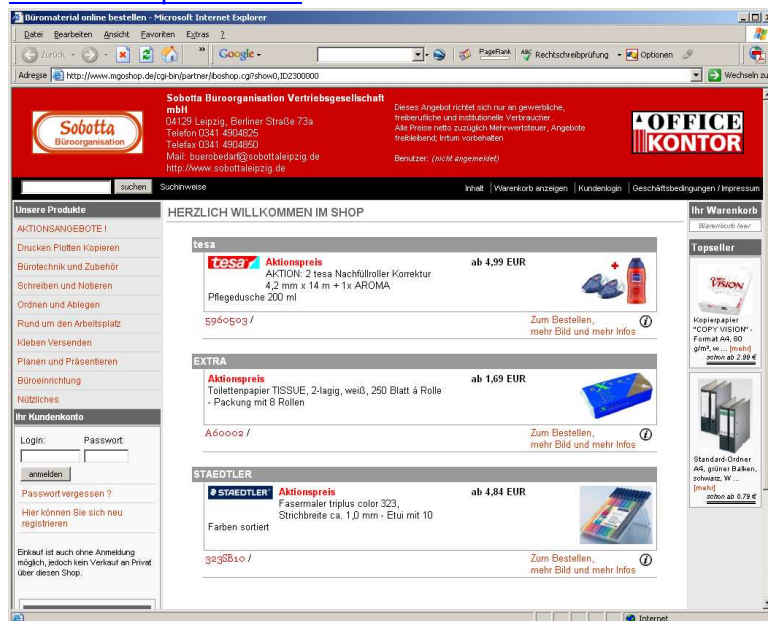
Die Firma Trinos ist Teil der Pfeiffer Vacuum Gruppe und vertreibt weltweit Teile aus dem Bereich der Vacuum-Technik. Da die Kunden oft große Unternehmen oder Forschungseinrichtungen sind, wurde die **SAP OCI-Schnittstelle** implementiert und zusätzlich die **Commerce XML Schnittstelle**. cXML ist vor allem in den USA verbreitet während in Europa OCI vorherrscht.



www.comtronics.de

BarcodeScanner, Kassensladen, Etikettendrucker, Bondrucker und viele weitere Artikel rund um die automatische Datenerfassung gibt es in diesem Shop. Der Shop ist frei zugänglich und wurde über den ShopPilot StaticBuilder für die Neukundengewinnung über Suchmaschinen optimiert. Händler gelangen über das Login in den geschützten Bereich und kaufen zu den vereinbarten Preisen und Kon-

ditionen ein. Zur Datenpflege wurde ShopPilot an die kaufmännische Software **SelectLine** angebunden.

www.bueropartner.de


Die Shops für die Mitglieder der MGO bieten für Firmen über 5000 Büroartikel aus dem aktuellen Katalog zu günstigen Einkaufskonditionen. Die Besonderheit: ein Shop für viele Händler - oder jeder Händler hat seinen eigenen Shop. Dazu sind in ShopPilot verschiedene Händler angelegt. Die Unterschiede im Artikelangebot und Verfügbarkeit von Artikeln bei den einzelnen Händler werden über Subkataloge abgebildet.

www.max-fuchs.de

Großhändler im Bereich Outdoor, Textilien, Militär, Camping, Messer und Freizeit. Das mehrere Tausend Artikel umfassende Produktangebot wird übersichtlich dargestellt und ist auf die Bedürfnisse von Händlern ausgerichtet. Der Händler kann ähnlich einem Katalog-Bestellformular zunächst beim gewünschten Artikel unterschiedliche Bestellmengen je Variante eintragen. Mit nur einem Mausklick landen diese dann im Warenkorb. Für die Datenpflege wurde ShopPilot an **Microsoft Dynamics (ehemals NAVISION Financials)** angebunden. Neben dem Shop wird ShopPilot auch zur Pflege der Homepage verwendet (Content Management).

