

Błędy podczas zakładania sklepu internetowego - Checklista

Na co zwrócić uwagę przed wyborem platformy e-commerce?



Spis treści

Na co zwrócić uwagę przed wyborem platformy e-commerce?

Wprowadzenie

Podstawy:

Dostępne na rynku platformy e-commerce

- 1.1. Najpopularniejsze platformy e-commerce
- 1.2. Koszty wdrożenia platform

2. Nawigacja i struktura strony

- 2.1. Jasny i prosty układ kategorii produktów
- 2.2. Szybkie wyszukiwanie i filtrowanie produktów

3. Proces zakupowy

- 3.1. Przejrzysty i uproszczony proces finalizacji zakupów
- 3.2. Wsparcie dla różnych metod płatności
- 3.3. Opcje dostawy i śledzenie zamówienia

4. Responsywność i kompatybilność z urządzeniami mobilnymi

- 4.1. Optymalizacja strony pod kątem różnych rozdzielczości ekranu
- 4.2. Przejrzystość i intuicyjność interfejsu użytkownika

5. Integracje

- 5.1. Integracja z systemami ERP, CRM, PIM
- 5.2. Możliwość synchronizacji z platformami sprzedażowymi jak Amazon, eBay

Dla zaawansowanych:

6. API i możliwość customizacji

- 6.1. Dostępność API dla integracji z aplikacjami zewnętrznymi
- 6.2. Możliwość dostosowania systemu do specyficznych potrzeb

7. Bezpieczeństwo

- 7.1. Obsługa certyfikatów SSL/TLS
- 7.2. Regularne aktualizacje i łatki bezpieczeństwa
- 7.3. System backupów i odtwarzania danych

8. Skalowalność i wydajność

- 8.1. Obsługa dużego ruchu i zapytań
- 8.2. Możliwość rozbudowy serwera lub migracji w razie potrzeby
- 8.3. Wsparcie dla technologii CDN (Content Delivery Network)

9. Prędkość ładowania strony

- 9.1. Optymalizacja zdjęć i multimediów
- 9.2. Minimalizacja liczby żądań HTTP
- 9.3. Wykorzystanie cache przeglądarki

Podsumowanie

Wprowadzenie

Wybór odpowiedniej platformy e-commerce to ważna decyzja dla każdego przedsiębiorcy planującego rozpocząć sprzedaż online. Źle dobrana platforma może spowodować liczne trudności, od problemów z obsługą sklepu po ograniczenia w rozwoju biznesu. W natłoku dostępnych opcji łatwo popełnić kosztowne błędy, dlatego przedstawiamy szereg porad – lista najważniejszych zagadnień, na które powinieneś zwrócić uwagę.

Celem naszej checklisty jest ułatwienie przedsiębiorcom wyboru najlepszej platformy e-commerce, poprzez wskazanie najczęstszych problemów, które mogą pojawić się na etapie wdrażania sklepu internetowego.

Podstawy

1. Dostępne na rynku platformy e-commerce

Najpopularniejsze platformy

Na rynku jest dostępna bardzo duża ilość platform e-commerce, a porównanie wszystkich rozwiązań byłoby długim i skomplikowanym procesem.

Jednak do najpopularniejszych platform zaliczają się Woocommerce, PrestaShop, Magento oraz Imperial eCommerce. Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej to zapraszamy do zapoznania się z naszym artykułem na blogu, w którym dokonaliśmy porównania tych platform.

Artykuł:

**Porównanie najpopularniejszych systemów do e-commerce.
PrestaShop, Magento, Imperial eCommerce czy Woocommerce?**



Koszty wdrożenia platform

Każda platforma e-commerce może wymagać innych nakładów pracy oraz wiedzy podczas tworzenia sklepu internetowego w oparciu o dany system.

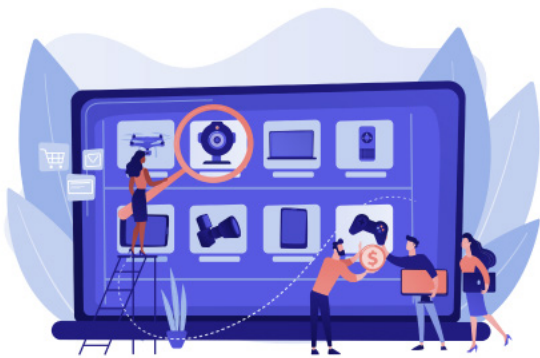
Niektóre oprogramowania chociaż są zupełnie darmowe tzw. OpenSource, to ich wdrożenie generuje już koszty. Potencjalne koszty najpopularniejszych platform również już kiedyś opisywaliśmy we wspomnianym wyżej artykule.

Artykuł:

**Porównanie najpopularniejszych systemów do e-commerce.
PrestaShop, Magento, Imperial eCommerce czy Woocommerce?**

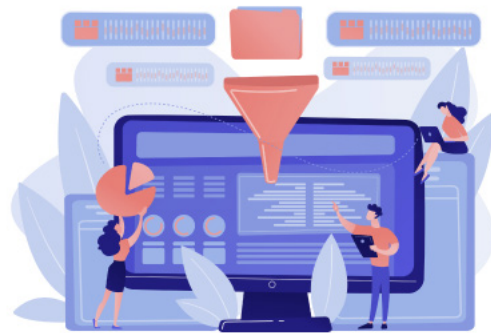


2. Nawigacja i struktura strony



Jasny i prosty układ kategorii produktów

Zadbaj o to, aby platforma umożliwiała tworzenie czytelnej i logicznej struktury kategorii. Klienci powinni szybko znaleźć interesujące ich produkty bez konieczności przeszukiwania wielu podstron. Intuicyjna struktura kategorii zwiększa szansę na dokonanie zakupu i poprawia ogólne doświadczenie użytkownika.



Szybkie wyszukiwanie i filtrowanie produktów

Sprawdź, czy platforma oferuje zaawansowane, a jednocześnie łatwe w obsłudze funkcje wyszukiwania i filtrowania produktów. Dzięki temu klienci mogą szybko odnaleźć interesujące ich produkty, co skraca czas zakupów i zwiększa szansę na finalizację transakcji.

3. Proces zakupowy



Przejrzysty i uproszczony proces finalizacji zakupów

Zadbaj o to, by proces zakupu był prosty i intuicyjny. Klienci powinni móc łatwo przejść przez wszystkie etapy, od dodania produktów do koszyka po finalizację zamówienia. Uproszczenie tego procesu zmniejsza ryzyko porzucenia koszyka i zwiększa konwersję.



Wsparcie dla różnych metod płatności

Wybierz platformę, która oferuje wsparcie dla różnych metod płatności, takich jak karty kredytowe, płatności mobilne, przelewy online czy płatności za pobraniem. Im więcej opcji płatności oferujesz, tym większa szansa na zaspokojenie oczekiwań klientów i zwiększenie sprzedaży.



Opcje dostawy i śledzenie zamówienia

Upewnij się, że platforma pozwala na oferowanie różnych opcji dostawy oraz umożliwia śledzenie zamówienia. Klienci cenią sobie elastyczność w wyborze metody dostawy, a możliwość monitorowania statusu przesyłki zwiększa ich zaufanie do Twojego sklepu.

4. Responsywność i kompatybilność z urządzeniami mobilnymi

Optymalizacja strony pod kątem różnych rozdzielczości ekranu

Upewnij się, że platforma umożliwia optymalizację sklepu pod kątem różnych urządzeń – od smartfonów po duże monitory. Responsywny design jest kluczowy, ponieważ klienci coraz częściej robią zakupy na urządzeniach mobilnych. Strona, która dobrze wygląda i działa na różnych ekranach, zwiększa komfort zakupów i zmniejsza współczynnik odrzuceń.

Przejrzystość i intuicyjność interfejsu użytkownika

Wybierz platformę, która oferuje łatwy w obsłudze interfejs zarówno dla klientów, jak i dla Ciebie, jako administratora. Intuicyjna nawigacja ułatwi klientom poruszanie się po sklepie, a Tobie zarządzanie jego funkcjami, co przełoży się na lepsze doświadczenia użytkownika i efektywność prowadzenia biznesu.

5. Integracje

Integracja z systemami ERP, CRM, PIM

Zadbaj o to, aby platforma e-commerce była kompatybilna z Twoimi systemami ERP, CRM czy PIM. Bezproblemowa integracja pozwala na automatyczne zarządzanie stanami magazynowymi, danymi klientów oraz produktami, co znacząco usprawnia procesy operacyjne.



Możliwość synchronizacji z platformami sprzedażowymi jak Amazon, eBay, Allegro

Sprawdź, czy wybrana platforma e-commerce oferuje synchronizację z popularnymi platformami sprzedażowymi, takimi jak Amazon, eBay, Allegro. To otwiera możliwość łatwego rozszerzenia działalności na nowe rynki, bez konieczności ręcznego zarządzania ofertami.



Integracja z porównywarekami cenowymi

Zweryfikuj możliwość integracji platformy z najpopularniejszymi porównywarekami cenowymi jak Ceneo czy Skąpiec. To zwiększy zasięg twojego e-commerce i pozwoli dotrzeć do nowych klientów.



Integracje z Facebook, Instagram i Google

Dowiedz się czy platforma oferuje integracje social mediów takich jak Facebook, czy Instagram oraz narzędzi reklamowych od Google. To umożliwi Ci prowadzenie działań marketingowych oraz promocję sklepu w Internecie. możliwość integracji platformy z najpopularniejszymi porównywarekami cenowymi jak Ceneo czy Skąpiec. To zwiększy zasięg twojego e-commerce i pozwoli dotrzeć do nowych klientów



Dla zaawansowanych

6. API i możliwość customizacji



Dostępność API dla integracji z aplikacjami zewnętrznymi

Zadbaj o to, aby platforma oferowała otwarte i dobrze udokumentowane API. Umożliwi Ci to integrację z zewnętrznymi aplikacjami, takimi jak systemy płatności, logistyki czy marketing automation. Dzięki temu zyskasz pełną kontrolę nad procesami i lepszą elastyczność w rozwoju sklepu.



Możliwość dostosowania systemu do specyficznych potrzeb

Jeśli Twoja działalność wymaga niestandardowych rozwiązań, sprawdź, czy platforma umożliwia dostosowanie kodu źródłowego. Dzięki temu będziesz mógł wprowadzać unikalne funkcje, które wyróżnią Twój sklep na tle konkurencji, oraz łatwiej dopasować się do specyficznych wymagań branży.

7. Bezpieczeństwo



Obsługa certyfikatów SSL/TLS

Zadbaj o to, aby wybrana platforma obsługiwała certyfikaty SSL/TLS. Dzięki temu zapewnisz bezpieczeństwo danych klientów, co zwiększy ich zaufanie do Twojego sklepu. Bez SSL, dane przesyłane w Twoim sklepie będą podatne na przechwycenie.



Regularne aktualizacje i łatki bezpieczeństwa

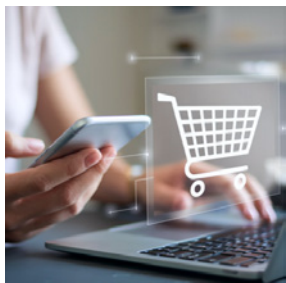
Sprawdź, czy platforma oferuje regularne aktualizacje i szybkie reagowanie na zagrożenia. Brak aktualizacji może narazić Twój sklep na ataki hakerów, co może prowadzić do utraty danych lub przerw w działaniu.



System backupów i odtwarzania danych

Upewnij się, że platforma ma zautomatyzowany system backupów. Regularne kopie zapasowe pozwolą Ci szybko odzyskać dane w przypadku awarii lub ataku, minimalizując ryzyko długotrwałych strat.

8. Skalowalność i wydajność



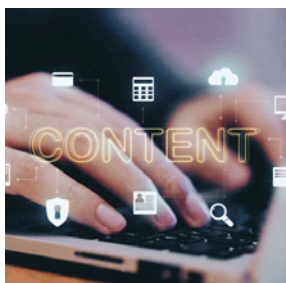
Obsługa dużego ruchu i zapytań

Sprawdź, czy platforma e-commerce radzi sobie z dużym natężeniem ruchu, zwłaszcza podczas okresów wzmożonej sprzedaży, takich jak wyprzedaże czy święta. Obsługa wielu zapytań jednocześnie pozwoli uniknąć spowolnień i przerw w działaniu sklepu, co pozytywnie wpłynie na Twoją sprzedaż.



Możliwość rozbudowy serwera lub migracji w razie potrzeby

Warto upewnić się, że platforma daje możliwość rozbudowy zasobów serwera lub migracji na inną infrastrukturę, gdy Twój biznes zacznie się rozwijać. Elastyczność w tej kwestii umożliwi płynne przejście na wyższy poziom, bez ryzyka przerw w działaniu sklepu.



Wsparcie dla technologii CDN (Content Delivery Network)

Postaw na platformę, która współpracuje z CDN (Content Delivery Network). Dzięki tej technologii Twoje treści będą ładowały się szybciej, nawet dla użytkowników z odległych lokalizacji, co wpłynie pozytywnie na doświadczenie klientów i wydajność sklepu.

9. Prędkość ładowania strony

✓ Optymalizacja zdjęć i multimediiów

Zadbaj o to, by platforma automatycznie optymalizowała zdjęcia i multimedia, tak aby szybko się ładowały, nie obniżając jakości. Duże, nieoptymalne pliki mogą znacząco spowolnić działanie sklepu, co może zniechęcić klientów do zakupów.

✓ Minimalizacja liczby żądań HTTP

Sprawdź, czy platforma wspiera minimalizację liczby żądań HTTP. Mniej zapytań oznacza szybsze ładowanie się strony, co ma bezpośredni wpływ na satysfakcję użytkowników i pozycjonowanie w wyszukiwarkach.

✓ Wykorzystanie cache przeglądarki

Upewnij się, że platforma korzysta z cache przeglądarki, co pozwala na szybsze ładowanie strony dla powracających użytkowników. Dzięki temu elementy strony zapisane w pamięci podręcznej będą wczytywać się szybciej, poprawiając ogólną wydajność sklepu i doświadczenie użytkowników.

Podsumowanie

Wybór odpowiedniej platformy e-commerce to pierwszy i jeden z najważniejszych kroków, który może zaważyć na sukcesie Twojego sklepu internetowego. Jeśli szukasz wygodnego i skalowalnego systemu – zwróć uwagę na rozwiązania Agendo.

Zalety korzystania z Imperial eCommerce:

- ✓ Dzięki prostocie obsługi, zarówno początkujący, jak i doświadczeni sprzedawcy mogą efektywnie zarządzać sklepem.
- ✓ System działa na wszystkich urządzeniach, co jest niezbędne w dzisiejszym świecie zakupów online, zwiększając zasięg i komfort zakupów.
- ✓ Dostosowane szablony przyciągają klientów, a to przełoży się na konwersję sprzedaży.
- ✓ Możliwość instalacji dodatkowych modułów zapewni łatwe dostosowanie platformy do rosnących potrzeb biznesowych.

Wybierając Imperial eCommerce zyskujesz narzędzie, które wspiera rozwój Twojego biznesu i pomaga uniknąć pułapek związanych z prowadzeniem sklepu internetowego.

Chcesz wiedzieć więcej?

Złóż zapytanie

Jeśli chcesz nawiązać z nami współpracę lub oszacować koszty, prosimy o wypełnienie formularza kontaktowego lub kontakt e-mail zapytanie@agendo.pl

Dane firmy

Agendo Sp. z o.o.
ul. Grunwaldzka 19 / 305
35-068 Rzeszów

Telefon: **+48 669 514 784**
E-mail: **biuro@agendo.pl**

