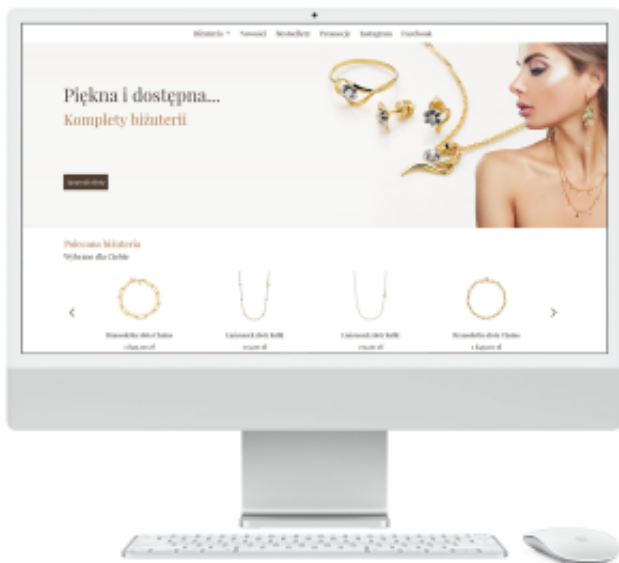


Dane aktualne na dzień: 20-05-2024 07:50

Link do produktu: <https://follow.pl/gotowy-sklep-internetowy-premium-02-bizuteria-p-51.html>



Gotowy Sklep Internetowy Premium - 02. Biżuteria

Cena brutto **1 230,00 zł**

Cena netto **1 000,00 zł**

Dostępność **Dostępny**

Czas realizacji **1-2 dni**

Opis produktu

Gotowy Sklep Internetowy Premium - 02. Biżuteria

Produktem sprzedaży jest gotowy sklep internetowy dedykowany dla firm, które chcą prowadzić sprzedaż biżuterii. Po dokonaniu płatności otrzymają Państwo sklep dokładnie taki jak można zobaczyć pod adresem 02.follow.pl

Wszelkie modyfikacje sklepu należy przeprowadzić we własnym zakresie (jeżeli tego Państwo chcą). Można również zlecić nam zmiany, ale w takiej sytuacji w zależności od wytycznych zrobimy to gratis lub odpowiednio wycenimy.

Gotowy Sklep Internetowy Premium - 02. Biżuteria, w pakiecie zawiera:

- Sklep internetowy bez abonamentu
- Dedykowaną szatę graficzną
- Serwer Red BOX 50 GB NVMe SSD - na rok gratis
- Certyfikat SSL
- Domena internetowa .pl (o ile jest wolna) - na rok gratis
- Bezpłatne wsparcie techniczne i merytoryczne

Kupujący nie nabywa praw majątkowych do dalszej odsprzedaży oferowanego szablonu sklepu.

Licencja sklepu internetowego w 2 językach (polski i angielski) - 1 szt. przypadająca na 1 domenę - zainstalowana na serwerze

Szanowni Państwa nasz sklep internetowy posiada ponad 100 integracji z wszelkiego dostępnego systemu do płatności, form wysyłek czy też social media.

Nasz skrypt sklepu cechuje się przede wszystkim:

- Szybkością działania (niezwykle ważna cecha przy pozycjonowaniu)
- Szeroki zakres konfiguracji układu sklepu pod własne wytyczne
- Prosty i intuicyjny panel zarządzania
- Możliwość integracji praktycznie z każdym systemem

Cechy dodatkowe na jakie warto zwrócić uwagę:

- Wszelkie moduły integracyjne są bezpłatne
- Bardzo łatwy w pozycjonowaniu

-
- Sklep nie posiada abonamentu
 - Bardzo łatwo i wygodnie można tworzyć animowane banery

Jeżeli chcesz zintegrować sklep z dowolnym systemem, albo nie radzisz sobie z konfiguracją, nie musisz się o nic martwić! Wystarczy, że napiszesz do nas, a zrobimy to za Ciebie.

Najważniejsze i najczęściej stosowane integracje:

- Allegro
- Baselinker
- Płatności online: PayU, Przelewy24
- Kurierzy: Inpost Paczkomaty, DHL, DPD, inne.

Integracje

Nasze sklepy internetowe posiadają przeszło 100 integracji. Przy zakupie sklepu w naszej firmie wszelkie integracje przeprowadzimy za Ciebie, a wszystko po to, abyś sam nie musiał siedzieć godzinami i uczyć się zagadnień informatycznych.

Integracja z Allegro

- Dwustronna integracja oznacza możliwość wysyłania danych dla Allegro (wystawiania aukcji z poziomu sklepu), ale również import sprzedanych aukcji do sklepu w postaci nowych zamówień. Po sprzedaży w Allegro w sklepie, w momencie tworzenia zamówienia na podstawie transakcji Allegro są aktualizowane stany magazynowe - tak jakby klient złożył standardowe zamówienie poprzez sklep. Aukcje z poziomu panelu zarządzania można wystawiać w oparciu o własne szablony graficzne. Dzięki tej integracji użytkownik zyskuje ogromną oszczędność czasu przy zarządzaniu aukcjami.

Płatności elektroniczne

- Przedpłata przelewem
- Płatność przy odbiorze (kurier)
- Płatność przy odbiorze (poczta polska)
- Płatność przy odbiorze osobistym
- PayU
- Przelewy24
- Paynow
- PayPal
- Tpay
- Hotpay
- Płatność przy odbiorze (inPost)
- Bluemedia
- DotPay
- CashBill
- PayByNet
- Przelew odroczony
- PayPo
- imoje
- First Data Polcard
- eservice

Systemy ratalne

- System ratalny mBank RATY
- System ratalny Credit Agricole Bank Polska S.A.
- System ratalny Santander
- System ratalny BGŻ
- iRaty
- iLeasing

Firmy wysyłkowe

- Apaczka
- Bliskapaczka

-
- Furgonetka
 - Kurjerzy
 - InPost Kurier
 - InPost Paczkomaty
 - DPD
 - DHL
 - GLS
 - Sendit
 - Orlen Paczka

Porównywarki cen

- Ceneo.pl
- Nokaut.pl
- Okazje.info
- Sklepy24.pl
- Skąpiec.pl
- Radar.pl
- Szoker.pl
- Smartbay.pl
- Kupujemy.pl
- WebePartners.pl
- Zakupy Google
- StarCode XML
- aleo.pl
- Domodi.pl
- Alleceny.pl
- allani.pl
- eMAG MARKETPLACE
- Facebook - reklamy dynamiczne
- EMPIK
- HURTUM.PL
- Favi.pl

Portale społecznościowe

- Na pewno pozycjonowanie stron internetowych to nie wszystko, trzeba szukać dodatkowych kanałów promocji - tutaj z pomocą przychodzą portale społecznościowe. Ogromna popularność portali społecznościowych pozwala na wykorzystanie ich do celów marketingowych własnego sklepu. Portale społecznościowe, typu Facebook czy Twitter pozwalają na nawiązywanie relacji z klientami czy kreowanie marki w ich świadomości. Integracja z portalami społecznościowymi pozwala ponadto na szybkie przekierowanie użytkownika do sklepu i skorzystanie z jego oferty. Integracja sklepu umożliwia przekazywanie do portali społecznościowych wiadomości z informacjami o produktach, dzięki czemu większa ilość klientów może dotrzeć do danego produktu w sklepie.

Serwisy opiniotwórcze i wymiany danych

- Ponad połowa Kupujących w sieci czyta opinie innych internautów przed dokonaniem zakupu. Tak mówią badania. Problemowa jest jednak wiarygodność i wartość opinii publikowanych anonimowo przez użytkowników sieci lub na stronach samego sklepu. Dlatego też powstają niezależne serwisy umożliwiające klientom wystawianie opinii o sklepach, w których robili zakupy. Do taki serwisów należą m.in. **Zaufane Opinie CENEO**, **Wiarygodne Opinie okazje.info** i inne podobnie działające systemy.

Dzięki tego typu serwisom sklep internetowy może zbierać opinie swoich klientów o faktycznie zrealizowanych zamówieniach i prezentować je w porównywarce. Tak zebrane opinie pozwalają zwiększyć wiarygodność sklepu w oczach klientów, są także dobrym narzędziem do wyróżniania swojej oferty na rynku. Ważna jest także możliwość tworzenia programów partnerskich, promowanie swojego sklepu w sieci internet, tworzenie atrakcyjnych newsletterów i zarządzania listami mailingowymi.

Integracja z Google

- Oprogramowanie sklepu umożliwia integrację sklepu z usługami jakie oferuje Google. Analizowanie skuteczności sprzedaży online wymaga śledzenia e-commerce. Dzięki integracji z modułem Google Analytics e-commerce otwierają się nowe możliwości w analizie sprzedaży. Moduł e-commerce z Google Analytics pozwala śledzić transakcje w sklepie i dostarcza cennych informacji na temat źródeł przychodów. Zbierane informacje dotyczą zakupionych produktów,

kwoty zakupu, płatności oraz miasta, województwa i kraju rozliczenia. Śledzenie transakcji e-commerce w Google Analytics pozwala sprawdzić wartość ruchu według geografii, odesłań, kampanii i wielu innych typów danych.

Oprócz integracji z Google Analytics do Państwa dyspozycji jest także połączenie sklepu z usługą Narzędzia dla Webmasterów oferowaną przez Google. Jest to bezpłatna usługa, której zadaniem jest pomaganie w monitorowaniu i pomoc w dbaniu o pozycję sklepu w wynikach wyszukiwania Google. Dostępna jest także bezpośrednio z poziomu oprogramowania sklepu integracja z porównywarką ceną stworzoną przez Google o nazwie Google shopping (google zakupy).

BaseLinker - wszechstronny system online do zarządzania sprzedażą internetową

- Integracja z systemem BaseLinker automatyzuje wiele zadań sprzedawcy i ułatwia zarządzanie sprzedażą z wielu źródeł. Sklep można zintegrować z BaseLinker dzięki czemu można w pełni zautomatyzować integrację np z portalem Allegro, eBay czy Amazon. System BaseLinker w swojej bogatej ofercie zawiera m.in.:
 - **Manager zamówień** - pobieranie i obsługa zamówień z wielu źródeł (integracja z **Allegro, eBay i Amazon**).
 - **Masowe wystawianie aukcji bezpośrednio z magazynu sklepu**. Pobieranie dowolnych danych do szablonu allegro.
 - **Automatyczne akcje** (mailing, synchronizacja stanów magazynowych, masowe zmiany w aukcjach, automatyczne wznawianie, tworzenie statusów zamówień i wiele, wiele innych).
 - **Integracje ze wszystkimi polskimi przewoźnikami** (Paczkomaty, Poczta Polska, DHL, K-ex itd.) oraz systemami do księgowości internetowej.
 - Intuicyjny i prosty w obsłudze. Możliwość tworzenia profili pracowników. Dostęp online!

Funkcje sklepu

Poniżej prezentujemy najważniejsze funkcje, które są dostępne w panelu zarządzania sklepem:

Produkty i kategorie

- dowolne dodawanie, usuwanie, modyfikacja oraz modyfikacja kolejności wyświetlania kategorii towarów lub produktów,
- możliwość tworzenia "zestawu produktów" - zestaw składa się z kilku wybranych produktów (każdy z produktów w zestawie może być tańszy o ustalony procent lub wartość kwotową),
- możliwość "kolorowania" nazw i tła kategorii (w boxach kategorii),
- proste dodawanie i edycja kategorii i podkategorii (UWAGA - na współdzielonych serwerach ilość kategorii oraz podkategorii nie powinna przekraczać liczby 1000 pozycji, maksymalna ilość obsługiwanych kategorii wraz z podkategoriami to 5000 pozycji),
- dowolna ilość poziomów kategorii i podkategorii,
- możliwość definiowania indywidualnych opisów oraz META TAGÓW dla każdej kategorii,
- listowanie wszystkich produktów oraz definiowanie filtrów zawężających wyniki (wg cech, dodatkowych pól, dostępności produktów, czasu wysyłki, producenta, kategorii),
- rozbudowany moduł wyszukiwania zaawansowanego z możliwością wyboru parametrów wyszukiwania, w tym szukanie po opisach czy dodatkowych pola produktów,
- edycja podstawowych informacji o produkcie bezpośrednio w listingu produktów,
- możliwość definiowania indywidualnych opisów oraz META TAGÓW dla każdego produktu,
- automatyczne generowanie miniatur przy dodawaniu zdjęcia produktu (wystarczy dodać duże zdjęcie produktu),
- możliwość nałożenia na zdjęcia ikonki informujących, że produkt jest np nowością, promocją, polecany, hitem czy posiada darmową wysyłkę,
- możliwość nałożenia na zdjęcia znaku wodnego (np. z nazwa lub adresem sklepu), zabezpieczające przed kopiowaniem,
- dodawanie dowolnej ilości zdjęć do każdego produktu z osobnymi znacznikami ALT,
- możliwość przypisania do 10 poziomów cenowych do produktów,
- możliwość definiowania indywidualnych cen produktów dla Klientów lub grup Klientów
- możliwość definiowania cen produktów w punktach (przy włączonym systemie punktów),
- możliwość przypisania jednego produktu do wielu kategorii,
- możliwość ustawienia kategorii głównej produktu (np dla porównywarek),
- możliwość zdefiniowania ilości produktu w magazynie, kontrola stanów magazynowych produktów,
- możliwość wykluczenia wybranych produktów z kontroli stanów magazynowych,
- możliwość przypisania minimalnego stanu magazynowego globalnie dla wszystkich produktów lub indywidualnie dla każdego produktu,
- kontrola stanu magazynowego cech (atrybutów) produktu,
- określenie możliwości kupowania produktu, możliwość wyłączenia opcji zakupu produktu,
- automatyczne blokowanie towaru gdy zabraknie go w magazynie,
- przypisanie widoczności produktów tylko dla wybranych grup Klientów,

-
- rozbudowane informacje o produkcie: dodatkowe cechy dla produktu, dołączanie plików pdf, plików dźwiękowych i video, prezentacja stanu magazynowego produktu w formie liczbowej oraz graficznej,
 - cechy produktu mogą wpływać na wartość produktu podnosząc lub obniżając jego cenę, cechy mogą mieć wartość kwotową lub procentową,
 - możliwość dodawania opisu do cech produktów,
 - możliwość przypisania do cech indywidualnych zdjęć produktów,
 - możliwość przypisania wybranych form wysyłki do produktu,
 - możliwość przypisania do produktów darmowej dostawy,
 - możliwość wykluczania produktów z darmowej dostawy,
 - koszt wysyłki produktu widoczny już na karcie produktu (nie dopiero podczas składania zamówienia),
 - możliwość definiowania indywidualnego kosztu wysyłki dla produktu,
 - dowolne zarządzanie nowościami, promocjami, produktami polecanymi, zapowiedziami oraz opcją nasz hit - sprzedawca decyduje, które produkty można zakwalifikować do poszczególnych trybów,
 - możliwość definiowania produktów dnia - na każdy dzień można przypisać inny produkt, który będzie produktem dnia i będzie miał w tym dniu indywidualny rabat,
 - definiowanie własnych dodatkowych pól opisowych do produktów np. wymiary, dane techniczne, itp.,
 - definiowanie własnych dodatkowych pól tekstowych w których Klient może wpisać dowolny tekst, np treść jaka ma się znaleźć na zakupionym produkcie,
 - możliwość dodawania do produktów plików - Klient przy zakupie produktu ma możliwość dodania do produktu pliku lub kilku plików w określonych formatach,
 - możliwość dodawania do produktów filmów w formacie Mp4, FLV, Youtube lub plików mp3 do odsłuchania,
 - sprzedaż elektroniczna, możliwość sprzedaży plików elektronicznych lub kodów aktywacyjnych poprzez sklep, Klient otrzymuje link do pobrania zakupionych plików przy określonych statusach płatności (np zapłacone),
 - definiowanie produktów podobnych wyświetlanych w sklepie po wybraniu określonego produktu,
 - definiowanie produktów określanych jako akcesoria dodatkowe przypisanych do określonego produktu, wyświetlanych w sklepie po wybraniu produktu,
 - możliwość szybkiej edycji i zmiany danych o produktach bez konieczności edycji każdego produktu po kolei,
 - możliwość duplikowania produktów wraz z atrybutami,
 - masowa zmiana danych o produktach takich jak cena, status nowości, promocji, itp.,
 - masowe tworzenie oraz usuwanie promocji produktów - dla całych kategorii czy producentów,
 - możliwość definiowania produktów "gratisowych" - produktów w niższej cenie, które Klient będzie mógł kupić po przekroczeniu określonej wartości zamówienia,
 - możliwość włączenia dla wybranych produktów opcji negocjacji ceny.

Baza klientów

- możliwość wyłączenia automatycznej aktywacji Klienta po zarejestrowaniu - wymagana jest wówczas aktywacja przez obsługę sklepu,
- możliwość wysłania maila do Klienta po aktywacji konta klienta w panelu zarządzania,
- tworzenie dowolnych grup Klientów z różnymi poziomami cen oraz rabatami,
- czarna lista Klientów - możliwość zakwalifikowania Klienta do czarnej listy
- edycja danych zarejestrowanych Klientów,
- ręczne tworzenie kont Klientów (np. przy zamówieniach telefonicznych),
- możliwość logowania do sklepu Klientów poprzez konto Facebook,
- możliwość logowania do sklepu Klientów poprzez konto Google,
- możliwość zablokowania konta Klienta,
- możliwość definiowania własnych dodatkowych pól dostępnych podczas rejestracji w sklepie (możliwy wybór: pole obowiązkowe lub nie, różne rodzaje typów pól),
- możliwość definiowania dodatkowych informacji dla poszczególnych Klientów w formie tekstu, linku lub pliku (widocznych tylko dla danego Klienta),
- przydzielanie indywidualnych rabatów Klientom,
- szczegółowe informacje o rabatach Klienta,
- podgląd zawartości schowka i koszyka Klientów zalogowanych,
- możliwość zapisywania przez Klientów koszyków i późniejszego ich wczytywania oraz modyfikacji,
- statystyka dotychczasowych zamówień każdego Klienta,
- możliwość dopisania uwagi do konta Klienta widocznych tylko dla obsługi sklepu,
- możliwość wysłania maila lub SMS-a do Klienta bezpośrednio z panelu zarządzania,
- możliwość zbiorczego wysyłania newslettera do Klientów, którzy wyrazili zgodę na jego otrzymywanie (wiele wariantów wysłania wiadomości, tworzenie indywidualnych grup odbiorców newslettera, eksport list mailingowych do FreshMail).

Obsługa zamówień

- możliwość złożenia zamówienia przez Klienta bez rejestracji konta,
- podgląd historii zamówień oraz reklamacji bez konieczności logowania przez Klienta,
- możliwość pełnej edycji zamówień złożonych przez Klientów (zmiana danych adresowych, zamówionych produktów, formy dostawy i płatności,
- możliwość definiowania własnych dodatkowych pól dostępnych przy składaniu zamówienia w sklepie (możliwy wybór: pole obowiązkowe lub nie, różne rodzaje typów pól),
- możliwość definiowania dodatkowych informacji dla poszczególnych zamówień klientów w formie tekstu, linku lub pliku

-
- (widocznych tylko dla danego zamówienia),
 - ręczne tworzenie zamówień bezpośrednio w panelu zarządzania sklepem,
 - możliwość przydzielenie opiekuna do zamówienia,
 - możliwość łączenia zamówień w jedno zamówienie,
 - szczegółowa rejestracja wszystkich zdarzeń dotyczących zmian w zamówieniu,
 - wysyłanie powiadomień na email lub sms Klienta o zmianach w zamówieniu,
 - możliwość wysłania do Klienta ponownego maila z treścią złożonego zamówienia,
 - dodawanie komentarzy dla Klienta do zamówień oraz notatek wewnętrznych,
 - drukowanie karty zamówienia,
 - drukowanie faktury pro forma,
 - drukowanie paragonów (niefiskalnych) w formacie PDF,
 - definiowanie własnych standardowych komentarzy do zamówień - wystarczy wybrać status zamówienia i komentarz zostanie automatycznie wstawiony,
 - możliwość automatycznego tworzenia przesyłek w serwisach kurierskich na podstawie złożonych zamówień.
 - możliwość eksportu zamówienia lub zamówień do pliku tekstowego CSV i edycji z Excelu,
 - możliwość drukowania faktur VAT bezpośrednio z poziomu panelu zarządzania sklepem - w tym faktury zwykłe oraz dla firm zwolnionych z podatku VAT,
 - możliwość "Szybkiego zakupu" poprzez prosty formularz bezpośrednio z widoku karty produktu - zamówienia trafia do tzw zamówień do kontaktu.

Obsługa reklamacji

- przyjmowanie zgłoszeń reklamacyjnych w udostępnionym formularzu,
- obsługa systemu reklamacji, zmiany statusów, wysyłka komunikatów do Klientów,
- podgląd i edycja szczegółów zgłoszeń,
- drukowanie zgłoszenia reklamacji,
- ustawianie statusów reklamacji i wysyłanie komunikatów do Klientów,
- szczegółowa rejestracja wszystkich zdarzeń dotyczących zmian w zgłoszeniu.

Obsługa hurtowni i system rabatów

- możliwość ukrycia cen detalicznych w sklepie,
- możliwość wyświetlania jednocześnie ceny brutto i netto (ceny dla końcowego zamówienia obliczane są od cen brutto),
- wyświetlanie cen produktów z rabatem tylko dla zalogowanych Klientów,
- przypisywanie ustalonych cen produktów maksymalnie do 10 poziomów,
- przypisywanie produktów do grup rabatowych w celu masowego zarządzania zniżkami,
- definiowanie upustów procentowych lub kwotowych dla każdego poziomu cenowego,
- możliwość definiowania rabatów na zakup produktu w zależności od ilości zakupionych produktów (procentowo lub w formie kwotowej),
- możliwość ustawiania indywidualnych cen produktów dla Klientów lub grup Klientów
- przydzielanie Klientowi indywidualnego rabatu procentowego na wszystkie zamówienia,
- możliwość ustalania rabatów na określone kategorie produktów, na wybranych producentów lub poszczególne produkty,
- system kuponów rabatowych - umożliwia Klientom zakup ze zniżką po wpisaniu kodu kuponu - możliwość ograniczenia stosowania kuponów rabatowych dla wybranych grup Klientów,
- tworzenie wielu kuponów rabatowych wg zdefiniowanych kryteriów,
- możliwość tworzenia kuponów rabatowych o wartości kosztów wysyłki,
- system punktów - Klienci mogą otrzymywać punkty za rejestrację, zakupy i pisanie recenzji, którymi mogą płacić przy kolejnych zamówieniach,
- możliwość ustawienia ceny produktu w punktach i zakup produktu wyłączenie za punkty,
- wyświetlanie po stronie sklepu w formie ikon graficznych informacji o rabacie na produkty,
- możliwość ustalenia minimalnej wartości zamówienia dla grupy Klientów,
- możliwość wyłączenia kupowania przez osoby fizyczne (zakupów będą mogły dokonać tylko firmy),
- możliwość przypisywania widoczności stron informacyjnych, aktualności, formularzy oraz galerii tylko dla wybranych grup Klientów.

Formy dostawy i płatności

- możliwość dowolnego definiowania form dostawy zamawianych towarów,
- możliwość przypisywania do form dostawy oraz płatności indywidualnych ikon graficznych (np logotypów firm kurierskich),
- dowolne kryteria określania kosztów dostawy - waga produktów, wartość zamówienia, ilość produktów,
- możliwość określenia, które z form dostawy mają być dostępne dla określonych produktów,
- możliwość określenia do jakich krajów mogą być dostępne poszczególne formy dostawy,
- dostępne różne formy płatności elektronicznych - wystarczy mieć podpisaną umowę operatorem i włączyć moduł w sklepie,
- dostępne różne formy płatności ratalnych oferowanych przez największe banki,
- powiązanie określonych form płatności z wysyłkami,
- możliwość przypisania indywidualnych kosztów wysyłek do poszczególnych produktów,

-
- możliwość włączenia opcji "Dzień darmowej dostawy" dzięki której w szybki sposób można wyłączyć koszty wysyłek dla wszystkich modułów wysyłek.

Raporty i statystyki

- rozbudowany system raportów dotyczących asortymentu, zamówień i Klientów,
- graficzna prezentacja wyników raportów,
- możliwość definiowania kryteriów czasowych generowanych raportów,
- możliwość eksportu wybranych raportów do pliku CSV.

Integracje z zewnętrznymi systemami

- integracja z Allegro - możliwość wystawiania aukcji wprost ze sklepu, tworzenie zamówień na podstawie zakończonych aukcji, **dwustronna** integracja - obejmuje aukcje wystawione bezpośrednio ze sklepu. Program nie obsługuje aukcji wystawionych bezpośrednio z Allegro lub z innych programów (bez wcześniejszego zaimportowania aukcji do sklepu),
- obsługa aukcji wg nowego sposobu definiowania opisów aukcji Allegro,
- możliwość importu aukcji bezpośrednio z Allegro i dodania do sklepu produktu na podstawie dodanej aukcji,
- edycja aukcji (zdjęcie produktu, opis, cena, nazwa produktu), wznowianie aukcji bezpośrednio z poziomu panelu zarządzania sklepem,
- integracja z porównywarkami cen - generowanie plików XML, zamieszczanie widgetów,
- widgety GG, Youtube, Facebook, Nasza Klasa, Allegro, Instagram w formie wysuwanych zakładek (z lewej lub prawej krawędzi ekranu),
- możliwość stworzenia do trzech własnych wysuwanych zakładek z dowolną treścią,
- integracja z serwisem Google Zakupy,
- integracja z systemami śledzącymi - Google Analytics oraz moduły śledzące największych porównywarek cenowych w tym: Ceneo, Radar, Skąpiec, Aleo, Nokaut, AlleCeny.pl, Allani, Empik, eMag Marketplace (obsługa ponad 20 porównywarek),
- możliwość zamieszczania linków z serwisów Facebook, Nasza klasa oraz wielu innych,
- integracja z komentarzami Facebook - możliwość komentowania przez Facebook produktów sklepu,
- integracja z firmami kurierskimi - możliwość automatycznego generowania wysyłek, zamawiania kuriera oraz drukowania dokumentów przewozowych: Elektroniczny Nadawca, Kurjerzy.pl (w tym UPS i DHL), Siódemka, DHL oraz Furgonetka.pl, Apaczka, kurier Inpost, Orlen Paczka (poprzednio Paczka w Ruchu), kurier DPD, kurier GLS,
- wbudowane moduły integracji z serwisami obsługującymi płatności elektroniczne: PayU, PayPal, DotPay, Przelewy24, PayByNet, tpay.com (dawniej Transferuj.pl), CashBill, eservice (PKO BP), First Data Polcard (dawniej Payeezy) firmy Polcard oraz imoje - ING banku, PayPo (odroczone płatności), PayNow (mBank)
- wbudowana obsługa wysyłek: Paczkomaty 24, Poczta Polska Odbiór w Punkcie, Paczka w Ruchu, DHL ParcelShop, BliskaPaczka, DPD Pickup - Klient wybiera podczas składania zamówienia miejsce odbioru wysyłki
- wbudowane moduły ratalne: Credit Agricole Bank Polska S.A., mBank RATY, Santander, BGŻ BNP Paribas, iRaty oraz iLeasing
- integracja z systemem FreshMail - systemem wspomagającym wysyłanie mailingu i newsletterów,
- integracja z systemem GetAll - systemem wspomagającym wysyłanie mailingu i newsletterów,
- integracja z Klikochron oraz EasyProtect - systemy ubezpieczeń online i przedłużenie gwarancji produktów,
- integracja z edrone.me - systemem wspomagania sprzedaży, śledzenia działań Klientów,
- integracja z shopeneo.network - systemem wspomagania sprzedaży, śledzenia działań Klientów,
- integracja z Salesmanago -systemem wspomagania sprzedaży, śledzenia działań Klientów,
- integracja z SARE
- integracja z Criteo One Tag
- integracja z systemami zbierającymi opinie o sklepach - Zaufane Opinie Ceneo, Opineo, Okazje.info, Opinie konsumentów Google, Zaufane.pl
- integracja z Trusted Shops
- integracja z TRUSTISTO
- integracja z Automater (automatyczna sprzedaż kodów elektronicznych)
- integracja kodów trackingowych Nokaut
- integracja kodów trackingowych Allani oraz Domodi
- integracja z serwisem Fakturownia.pl - system zarządzania fakturami VAT online (wysyłanie faktur do systemu Fakturownia),
- integracja z SMSAPI.pl oraz SMSPLANET.pl w zakresie wysyłania wiadomości SMS

Narzędzia wspomagające obsługę sklepu

- możliwość tworzenia grup użytkowników z różnymi poziomami dostępu do poszczególnych opcji panelu zarządzania (administratorzy, marketing, seo),
- archiwizacja bazy danych (bezpośrednio w panelu zarządzania - zapis i odczyt),
- możliwość ustawienia okresowo wykonywanych zadań - np. aktualizacja kursów walut,
- wbudowana przeglądarka plików na serwerze,
- podgląd kto aktualnie przebywa w sklepie z możliwością przeglądania zawartości koszyka Klienta oraz historii przeglądania stron, a także możliwością wysłania do Klienta informacji wyświetlanej w formie okna popup na ekranie komputera Klienta,
- edytor szablonów sklepu oraz aukcji allegro,

-
- możliwość dodawania własnych wersji językowych sklepu poprzez prosty w obsłudze system definiowania tekstów,
 - możliwość zmiany treści tekstów wyświetlanych w sklepie, szablonów wysyłanych maili, itp.,
 - rozbudowany moduł importu oraz eksportu danych do plików w formacie CSV i XML,
 - obsługa importu plików XML w formacie Ceneo, Nokaut, Starcode - możliwość importu danych na podstawie w/w formatów plików XML wraz z możliwością mapowania kategorii produktów z plików XML z kategoriami sklepu i ustalanie indywidualnych marży na poszczególne kategorie,
 - definiowanie słowników parametrów używanych do opisów produktów.

Pozycjonowanie sklepu

- mechanizm przyjaznych adresów SEO,
- możliwość definiowania indywidualnych META TAGÓW dla kategorii, produktów, stron informacyjnych, strony głównej sklepu, formularzy, aktualności, galerii itp.,
- tworzenie mapy sklepu dla Google,
- zoptymalizowane kodowanie HTML pod kątem wyszukiwarek - zastosowanie HTML5,
- możliwość automatycznego generowania sekcji META dla produktów, kategorii i producentów,
- zastosowanie mikroznaczników Google,
- możliwość utworzenia indywidualnych linków dla produktów.

Dodatkowe funkcje sklepu

- opinie Klientów o produktach, Klient ma możliwość oceny produktu w skali od 1 do 5 i wpisania komentarza do oceny, opcja może być dostępna tylko dla Klientów zalogowanych lub wszystkich Klientów, możliwość ustawienia automatycznych maili z prośbą o opinię o produktach po zakupie Klienta w sklepie (możliwość ustawienia po ilu dniach od zakupu mail ma zostać wysłany),
- opinie o sklepie, Klient ma możliwość oceny sklepu wg kilku parametrów, dane są prezentowane w formie wysuwanej zakładki, możliwość ustawienia automatycznych maili z prośbą o opinię po zakupie Klienta w sklepie (możliwość ustawienia po ilu dniach od zakupu mail ma zostać wysłany),
- wyszukiwarka produktów, wersja prosta oraz zaawansowana,
- porównanie produktów z różnych kategorii, brak limitu produktów do porównania,
- ostatnio oglądane produkty,
- tworzenie własnej listy produktów (schowek), po zalogowaniu Klienta lista jest zachowywana do czasu ponownego logowania,
- zapamiętywanie koszyka Klientów zalogowanych oraz możliwość zapisywania wielu koszyków Klienta,
- automatyczna lista najlepiej sprzedawanych produktów,
- program partnerski,
- moduł newslettera,
- moduł newslettera w oknie PopUp (za zapisanie się do newslettera Klient otrzymuje kupon rabatowy),
- moduł ofert PDF, możliwość tworzenia ofert PDF dla Klientów na podstawie produktów znajdujących się w sklepie,
- obsługa SSL w całym sklepie lub na wybranych stronach (tzw wrażliwych np rejestracja, logowanie).