

[PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS]
versión 3.0

➤ El sistema funciona como un verdadero "shopping virtual", admitiendo la posibilidad de definir distintos comercios o portales de contenido dinámico. Cada uno de estos comercios o portales puede adoptar un "look and feel" que lo diferencie de los otros. Cada comercio o portal tiene un sistema de administración personalizado y puede ser utilizado bajo la modalidad "btoc" (business to consumer) o "btob" (business to business).

➤ Funciona al mismo tiempo como sistema de venta de productos y servicios, recepción de pedidos de cotización y envío de presupuestos, y catálogo de productos. Es posible definir qué opciones pueden ser utilizadas por cada usuario o grupo de usuarios. Así por ejemplo el usuario A, puede ingresar al sistema y estar solamente autorizado a comprar productos, con un precio determinado. Al mismo tiempo el usuario B, ingresa al sistema, selecciona los productos cuya cotización desea obtener y envía un pedido de presupuesto. Al recibir la respuesta a su pedido de cotización puede adquirir los productos presupuestados. El usuario C, ingresa también en forma simultánea al sistema y puede ver un catálogo de productos, pero no puede ni adquirirlos, ni pedir un presupuesto de los mismos. Finalmente el usuario D, al ingresar al sistema puede adquirir ciertos productos que selecciona, y solicitar una cotización por otro conjunto de productos o servicios. El sistema acepta que un mismo presupuesto pueda ser recotizado nuevamente varias veces, tal como sucede con una negociación en el mundo real.

➤ El sistema admite diversas formas de pago: tarjetas de crédito seleccionadas por el administrador, pago contra entrega, pago anticipado, depósito en una cuenta bancaria y cuenta corriente. El administrador define qué formas de pago son utilizadas en forma genérica (por ejemplo pago con tarjeta y pago anticipado), y puede asignar a distintos usuarios formas de pago alternativas. (El usuario A, por ejemplo, puede además de las formas genéricas abonar en cuenta corriente y el usuario B puede solamente abonar con pago anticipado). El administrador puede agregar todas las nuevas formas de pago

que desee, incluyendo además nuevas tarjetas de crédito.

➤ El sistema incluye un módulo de fletes que se adapta a la operatoria de las empresas de envíos.

➤ Manejo de cross-selling mediante la definición por parte del administrador de las relaciones entre los distintos productos. Cada vez que el usuario solicita información de un producto, el sistema le muestra además todos los productos relacionados con el mismo.

➤ Control de inventarios. El administrador decide si el sistema vende todos los productos o solamente aquellos en los que las existencias sean positivas.

➤ Manejo flexible de descuentos y listas de precios. El sistema admite la inclusión de ilimitadas listas de precios. Se define cuál es la lista de precios que se asigna a los usuarios que se registran vía Internet. El administrador puede asignar a cada cliente la lista vigente para él. Cada lista de precios incluye precios, ó un descuento respecto de la lista de precios básica. Además se pueden asignar descuentos en función de la categoría del cliente, descuentos adicionales asignados a un cliente determinado y descuentos por volumen de compras, pudiendo medirse el volumen en unidades adquiridas o precio abonado. Es posible además asignar un descuento a un producto en un rango de fechas definidas. Todos los productos que incluyan este tipo de descuento se muestran en una página de ofertas.

➤ Selección de los productos que se muestran en la "home page" y en las páginas de ofertas.

➤ Ilimitados niveles de categorías, y subcategorías.

➤ Ilimitados productos.

➤ Posibilidad de no mostrar determinados productos, sin eliminarlos de la base.

➤ Selección de hasta dos monedas a utilizar en cada comercio.

➤ Cada usuario puede seleccionar el idioma al recorrer el comercio: Español, Inglés y/o

Portugués, y puede cambiarlo tantas veces como desee. En caso de ser deseable se pueden agregar nuevos idiomas. Para ello es necesario incorporar una nueva tabla con aproximadamente 450 frases.

- Para facilitar la carga inicial de productos y la administración de listas de precios se ha diseñado un programa que opera bajo la modalidad "batch". El administrador transfiere el archivo con la información a procesar y realiza a distancia el proceso de carga y/o actualización de productos y precios.

- Recepción y envío de e-mails al administrador y usuario en distintos momentos del uso del sistema: al registrarse el usuario, al realizar un pedido de compra o de cotización, al emitirse la cotización solicitada, al solicitar una modificación en los precios de la cotización recibida, para solicitar el envío de la clave de acceso.

- Reportes de operaciones por categorías, productos, rango de fechas, provincias, etc.

- Manejo dinámico de banners.

- Manejo de información adicional (novedades, noticias, etc.) mediante un sistema de administración de contenido dinámico.

- Administración vía web: el administrador solamente necesita acceder a un navegador estándar.

- Selección de la base de datos a utilizar (access, sql server, oracle 8.0, ibm db2, informix, postgres etc).

- Selección de la plataforma: Windows NT4.0, Windows 2000, Solaris, Linux, HP-UX.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS] versión 4.0

- Cada producto admite tantas variaciones como desee definir el administrador (color, talla, medida, etc).

- Pagos en cuotas con tarjetas de crédito. Posibilidad de incorporar tasas de interés distintas en función de la tarjeta en cuestión y de la cantidad de cuotas. El sistema admite que la cantidad máxima de cuotas sea variable en función del importe de la compra.

- Cada comercio puede utilizar 2 monedas distintas. Una con el valor definido de cada producto (por ejemplo dólares u\$s) y otra moneda definida para la emisión de las facturas y/o de los pedidos de cotización (por ejemplo pesos \$). Cada vez que varía la cotización Dólar/Peso, se introduce un único valor, la cotización de la moneda base (u\$s) en la moneda de facturación (\$). Esta nueva paridad se puede introducir tantas veces al día, semana, mes, etc, como sea necesario. De esta forma las listas de precios de Argentina, Brasil, México, etc, se podrían tener internamente en dólares, pero los precios se pueden mostrar en el catálogo, en los pedidos y en las cotizaciones en la moneda de ese país. Los productos pueden estar expresados en cualquiera de esas dos monedas y al momento de la compra todos los precios se convierten en forma automática a la moneda seleccionada para la facturación. Los presupuestos pueden estar expresados en cualquiera de las monedas o si el administrador lo desea pueden estar expresados en ambas monedas, indicando cada producto en su moneda. Por ejemplo puede haber productos importados expresados en moneda extranjera y productos nacionales expresados en pesos.

- El sistema de administración de la información adicional, en caso de que este tipo de información sea utilizada, es ahora un sistema completo de administración de contenidos dinámicos, con muchas opciones en cuanto al manejo de los banners, textos, y de las imágenes embebidas en esos textos.

- Las estadísticas pueden ser solicitadas por fecha, o rango de fechas, y dentro de ese rango de fechas por productos o rango de productos y por clientes o rango de clientes. De esta forma puedo obtener un reporte inmediato con todos los clientes que compraron el producto xx, durante la semana del 29 de abril de 2002 al 4 de mayo de 2002, por ejemplo.

- Sistema de administración dinámica de las preguntas y respuestas de cada comercio (listas

faq), modificable por el administrador de ese comercio.

➤ Actualización de listas de precios en modo interactivo o en forma batch, completando una planilla excel e importándola al sistema de comercio. Esta forma batch se puede utilizar tanto para la administración de listas de precios como para la carga inicial de los productos de cada comercio, o para la carga de una nueva línea de productos.

➤ Módulo para envío masivo de mails a los clientes. El administrador puede definir qué productos se incluyen en el mail y a qué clientes están dirigidos.

➤ Posibilidad de definir y utilizar distintas plantillas, relacionadas con la presentación en las páginas de las categorías y de los productos. El administrador puede definir todas las plantillas que desee, indicando en cada caso la categoría o producto asociada a esa plantilla.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS] versión 4.1

➤ Al agregar un nuevo producto al comercio, el sistema requiere, por definición, el ingreso de una serie de datos como nombre, número de orden, código, etc. Este modelo de datos standard, definido por el sistema, aparece al ingresar cualquier tipo de producto. De todas formas, con el objeto de personalizar y adecuar el comercio a todas las necesidades específicas, el sistema también cuenta con una opción que permite al administrador definir datos adicionales para productos específicos. De este modo, según el tipo de productos que se desee mostrar en el sitio, será posible establecer las variables correspondientes.

Tomando como ejemplo un comercio de venta de libros, es posible incorporar datos específicos de los libros, tales como

Código ISBN
Autor
Traductor
Cantidad de ediciones
Fecha de la 1ª edición
Fecha de la última edición
Foto de la contratapa
Tipo de encuadernación

Índice
Capítulo 1º.

Estos datos e incorporan al sistema mediante un lenguaje especial, y a partir de ese momento forman parte de cada producto(libro) que se ingrese.

El administrador puede definir plantillas para la presentación en la página de los nuevos datos o utilizar una plantilla estándar que en el caso de estar definidos incorpora los nuevos datos.

Este sistema de definición de nuevos datos asociados a los productos se complementa con un sistema de carga de información tipo "batch". También los nuevos datos pueden ser cargados en forma interactiva.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS] versión 4.2

Sistema de puntos

Esta opción permite instalar un sistema de puntaje (o millaje) con el objetivo de fidelizar al cliente.

Es posible definir que productos generan puntos al usuario, cuales pueden ser comprados con pesos, pesos y puntos, o solamente puntos, cual es la relación entre el punto y el peso.

En el caso de los productos que pueden ser comprados con puntos y pesos es posible establecer la cantidad de puntos mínima y máxima que pueden ser aplicados a la compra del producto.

Si este mínimo es cero, el comprador puede adquirirlo en su totalidad con pesos, o con una cantidad de puntos que no exceda los puntos máximos definidos.

Cuando el máximo es cero, el producto puede ser comprado en su totalidad con puntos.

Si un producto que otorga puntos al comprador es adquirido con puntos y pesos, se acreditan al comprador la proporción de puntos correspondiente a los pesos utilizados. Así como ejemplo, si un producto que cuesta \$50 y otorga 3 puntos, es adquirido con puntos y 35\$, el

comprador recibe 2 ó 3 puntos por esta compra, dependiendo del tipo de redondeo definido por el administrador. Los puntos se pueden redondear hacia abajo (toda fracción de punto se descarta), hacia arriba (toda fracción de punto suma como un punto), o con la regla del 50% (toda fracción de punto inferior al 50% se descarta y superior o igual al 50% suma 1 punto adicional). Si el comprador hubiese en este caso utilizado \$30, con el redondeo hacia abajo, habría recibido 1 punto.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS]
versión 4.3

Se ha incorporado un módulo que permite identificar el país de origen del visitante. Y utilizar esta opción para poder facturar en distintas monedas de acuerdo al país de origen. Es posible por ejemplo detectar si un usuario proviene de un país europeo y en tal caso facturar en euros (€) o en caso de no provenir de un país europeo, facturar en dólares (u\$s). Este módulo se actualiza semanalmente permitiendo detectar con un 100% de seguridad, el país de origen. Otra forma de utilizar esta opción sería la de mostrar distintos productos de acuerdo al país de procedencia del visitante.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS]
versión 4.4

Incorporación de cupones de descuentos. El administrador puede generar y distribuir cupones de descuentos. Los mismos pueden ser en valores porcentuales o fijos, distintas monedas y pueden ser aplicados a compras con valores mínimos predefinidos o sin valores mínimos. El administrador también decide las fechas entre las que estos cupones son válidos.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS]
versión 4.5

Funcionan en forma similar a los cupones de descuentos, pero en este caso son los propios usuarios quienes pueden generar estos cupones de regalos y enviarlos a terceras personas. Estos cupones de regalos son por montos fijos definidos por cada comercio (p. Ej \$100, \$200, \$500 y \$1000 y u\$s 100 y u\$s 200), y enviados en una fecha y hora definida y un texto ingresado por quien realiza el regalo.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS]
versión 4.6

Sistema de importación masiva de clientes, en forma "batch" utilizando una plantilla de importación realizada en Excel.

[MODIFICACIONES Y MEJORAS]
versión 4.7

Posibilidad de generar distintos meta-tags para cada una de las páginas dinámicas que genera el sistema.