

# Obsługa panelu administracyjnego SOTeSKLEP 3.0

22 czerwca 2004

## Spis treści

<b>I</b>	<b>Opis podstawowych funkcji panelu</b>	<b>3</b>
<b>1</b>	<b>Autoryzacja</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Struktura panelu</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Produkty</b>	<b>5</b>
3.1	Dodanie nowego produktu . . . . .	5
3.1.1	Dane ogólne . . . . .	6
3.1.2	Kategorie i producent . . . . .	6
3.1.3	Statusy . . . . .	7
3.1.4	Opisy . . . . .	8
3.1.5	Zdjęcia . . . . .	8
3.1.6	Dostępność, opcje, akcesoria . . . . .	9
3.1.7	Opcje/Atrybuty . . . . .	9
3.2	Wyszukiwanie . . . . .	10
3.3	Usuwanie . . . . .	11
<b>4</b>	<b>Moduł Import/Export</b>	<b>11</b>
4.1	Opis pliku cennika do aktualizacji off-line . . . . .	11
4.2	Ładowanie pliku cennika . . . . .	13
4.3	Export danych . . . . .	14
4.4	Opisy - załączanie plików HTML . . . . .	15
4.5	Zdjęcia . . . . .	15
<b>5</b>	<b>Edycja stron www</b>	<b>16</b>
5.1	Edytor WYSIWYG . . . . .	16
<b>6</b>	<b>Klienci</b>	<b>17</b>
<b>7</b>	<b>Transakcje</b>	<b>19</b>

<b>8</b>	<b>Opcje dodatkowe</b>	<b>20</b>
8.1	Dostawa . . . . .	20
8.2	Dostępność . . . . .	21
8.3	Stawki VAT . . . . .	22
8.4	Kursy walut . . . . .	22
<b>9</b>	<b>Optymalizacja kategorii</b>	<b>23</b>
<b>10</b>	<b>Dane sprzedawcy</b>	<b>23</b>
<b>11</b>	<b>Raporty, statystyki</b>	<b>23</b>
11.1	Przykładowy wykres raportu . . . . .	24
11.2	Dostępne raporty . . . . .	24
<b>II</b>	<b>Wersje językowe</b>	<b>24</b>
<b>12</b>	<b>Konfiguracja</b>	<b>24</b>
<b>13</b>	<b>Słownik dynamiczny</b>	<b>25</b>
13.1	Import nazw kategorii do słownika . . . . .	25
13.2	Przykładowa lista słownika . . . . .	26
<b>14</b>	<b>Stałe definicje językowe</b>	<b>26</b>
14.1	Inne wersje językowe . . . . .	26
<b>III</b>	<b>Opis zaawansowanych funkcji sklepu - przykłady</b>	<b>26</b>
<b>15</b>	<b>Integracja z Onet Pasaż</b>	<b>27</b>
15.1	Konfiguracja . . . . .	27
15.2	Nadanie produktom atrybutów onetowych . . . . .	28
15.3	Przesłanie produktów do pasażu . . . . .	30
15.4	Rozliczanie transakcji . . . . .	30
<b>16</b>	<b>Moduł Partnerów</b>	<b>31</b>
<b>17</b>	<b>Moduł atrybutów</b>	<b>32</b>
17.1	Opis . . . . .	32
17.2	Atrybuty . . . . .	32
17.2.1	Właściwości produktu . . . . .	32
17.2.2	Definiowanie atrybutów/cen/zdjęć . . . . .	33
17.2.3	Przykład danych w formacie pliku z arkusza kalkulacyjnego	34
17.2.4	Przykład prezentacji . . . . .	34
17.3	Wypożyczenie . . . . .	34
17.3.1	Przykład prezentacji . . . . .	35
17.4	Konfigurator . . . . .	35

17.4.1	Przykład prezentacji . . . . .	35
17.5	Atrybuty w trybie off-line . . . . .	36
17.5.1	Opis pliku/przykłady . . . . .	36
17.5.2	Ładowanie atrybutów . . . . .	37
17.6	Podsumowanie . . . . .	37
 <b>IV Zaawansowane systemy rabatowe w SOTEeSKLEP</b>		<b>37</b>
<b>18</b>	<b>Rabaty w SOTEeSKLEP</b>	<b>38</b>
18.1	Opis . . . . .	38
18.2	Rabat dla produktu . . . . .	38
18.2.1	Sprzedaż z rabatem . . . . .	38
18.2.2	Przekreślona stara cena . . . . .	38
18.2.3	Rabat maksymalny . . . . .	38
18.2.4	Edycja rabatu dla produktu . . . . .	39
18.3	Definiowanie grup rabatowych . . . . .	39
18.4	Indywidualne rabaty dla kategorii . . . . .	40
18.4.1	Definiowanie rabatu . . . . .	41
18.4.2	Produkty z danej grupy rabatowej . . . . .	42
18.5	Indywidualne rabaty dla producenta . . . . .	42
18.6	Indywidualne rabaty dla kategorii i producenta . . . . .	42
18.7	Hierarchia rabatów . . . . .	43
18.8	Przykłady definiowania rabatów . . . . .	44
18.8.1	Przykład promocji z wykorzystaniem rabatów dla produk- tów . . . . .	44
18.8.2	Wykorzystanie maksymalnego rabatu do promowania wybranych produktów dla wybranych klientów . . . . .	45
18.8.3	Prowadzenie wyprzedaży poprzez sklep internetowy . . . . .	45
18.8.4	Tworzenie indywidualnej oferty dla 1 klienta . . . . .	45
18.8.5	Wykorzystanie rabatów w sprzedaży B2B . . . . .	46
<b>19</b>	<b>Promocje</b>	<b>46</b>
19.1	Dodanie nowej promocji . . . . .	46
19.2	Sprawdzenie działania promocji . . . . .	47
19.3	Promocje w wersjach językowych . . . . .	47

## Część I

# Opis podstawowych funkcji panelu

## 1 Autoryzacja

Aby uruchomić panel administracyjny wystarczy wpisać w przeglądarce np. **admin.soteesklep3**. Jeśli uruchamiamy panel pierwszy raz, system poprosi nas

o podanie loginu i hasła, następnie pokaże się okienko, w którym należy wpisać numer PIN.



Forma logowania z tytułem "Podaj PIN". W środku znajduje się pole tekstowe z etykietą "PIN" i przycisk "zaloguj się".

Przy kolejnym wywołaniu panelu, jeśli wybraliśmy opcję zapamiętania loginu i hasła, pokaże się okienko już z wypełnionymi polami (login i hasło) - należy potwierdzić dane klikając OK, teraz system poprosi o osobisty numer identyfikacji.

## 2 Struktura panelu

Po podaniu prawidłowego numeru PIN wejdziemy na główną stronę panelu administracyjnego. Jego interfejs jest przejrzysty i intuicyjny, tak więc nie powinien sprawiać trudności. Zastosowanie wielopoziomowych zakładek oraz dodatkowych linków znacznie ułatwia nawigację po wielu funkcjach dostępnych z poziomu panelu administracyjnego. Panel został podzielony na dwie części. Po lewej stronie administrator ma możliwość dodawania nowych produktów oraz wyszukiwania już istniejących. Prawa strona panelu umożliwia dostęp do zaawansowanych opcji aplikacji. Opcje te umożliwiają m.in. edycję stron www, aktualizację sklepu offline, zarządzanie danymi klientów, transakcjami, kosztami dostawy oraz dostępnością produktów. Opis wszystkich możliwości panelu administracyjnego zotanie przedstawiony w kolejnych punktach. Poniżej przykładowy zrzut ekranu ilustrujący bazową stronę panelu:



### 3 Produkty

Aplikacja **SOTEeSKLEP** umożliwia wpisywanie produktów zarówno on-line (każdy produkt jest wpisywany osobno z poziomu panelu administracyjnego) jak i off-line (następuje załadowanie wcześniej przygotowanego pliku cennika). W niniejszym punkcie zajmiemy się aktualizacją on-line. Aktualizacja off-line zostanie dokładnie opisana w rozdziale Import/Export.

#### 3.1 Dodanie nowego produktu

Dodanie nowego produktu możliwe jest po kliknięciu w klawisz **Dodaj produkt**. Otrzymamy nowe okienko, w którym konieczne jest wpisanie identyfikatora produktu, nazwy i ceny oraz kategorii głównej. Bez tych atrybutów produkt nie zostanie dodany do bazy. Po wprowadzeniu wszystkich potrzebnych informacji i naciśnięciu przycisku **Dodaj produkt** nowy produkt zostanie dodany do bazy danych a system umożliwi nam edycję opisów produktu. Poniżej zrzut ekranu zawierający przykładowy produkt:

The screenshot displays the 'Edycja danych produktu' (Edit product data) window in the SOTEeSKLEP application. The interface is divided into several sections:

- Product Identification:** ID produktu 13, Nazwa Future Studio II, Cena brutto 4350 \$, VAT 22%, and Producent ATR Science.
- Categories:** Kategoria 1: Monitory, Kategoria 2: LCD Pro, Kategoria 3: (empty), Kategoria 4: (empty), Kategoria 5: (empty).
- Product Attributes:** A list of checkboxes for 'Strona główna', 'Nowość', 'Promocja', 'Bestseller', 'Nie pokazuj ceny', 'Zapytaj o cenę', and 'Aktywny'.
- Description:** A text area for 'Opis' containing details about the monitor's specifications and a 'Skrócony opis' (Short description) section.
- Media:** A section for 'Zdjęcie' (Image) with a 'Załaduj' (Load) button and a 'Flash (.swf)' section with a 'Browse...' button.
- Availability:** A 'Dostępność' (Availability) dropdown menu and a 'Załącz zdjęcie' (Attach image) button.
- Options:** A section for 'Opcje' (Options) with a 'Załącz zdjęcie' (Attach image) button and a 'PDF (.pdf)' section with a 'Browse...' button.
- Accessories:** A section for 'Akcesoria do produktu' (Accessories for the product) with a table listing accessories.

ID	Nazwa	Producent	Kategoria 1	Cena brutto	Zdjęcie
14	Mouse Ball	Future Design	Akcesoria	190 \$	

Wyżej przedstawiona formatka została podzielona na 6 odrębnych części co znacznie ułatwia wpisywanie informacji dotyczących nowego produktu. Oto wspomniane części:

- Dane ogólne
- Kategorie i producent
- Statusy
- Opisy
- Zdjęcia, flash, pdf
- Dostępność, opcje, akcesoria

### 3.1.1 Dane ogólne

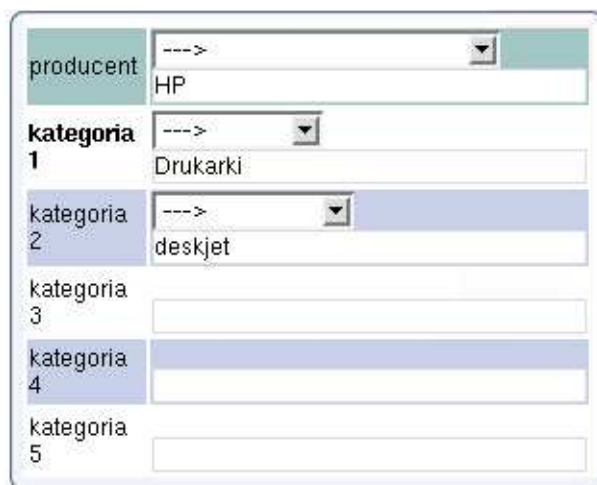
W tej części wpisujemy: identyfikator oraz nazwę produktu, następnie cenę netto (cena brutto zostanie obliczona automatycznie na podstawie podanej stawki VAT), podatek VAT, cenę hurtową widoczną tylko dla odbiorców hurtowych, starą cenę (poprzednią cenę towaru - cena ta zostanie przekreślona przy produkcji, szczególnie często używa się tej opcji, kiedy przeceniamy jakiś produkt) oraz rabat procentowy dla danego produktu. Poniższy rysunek ilustruje część pierwszą.

identyfikator 5			
nazwa	HP deskjet 980cxi		
cena brutto	610.00 PLN		
cena netto	500.00	PLN	▼
vat	22 ▼	%	
cena hurtowa	0.00		
stara cena	0.00	rabat 0	%

### 3.1.2 Kategorie i producent

W kolejnej części wprowadzamy producenta oraz kategorię, w jakiej ma się znaleźć dodawany produkt. Oddzielne wprowadzanie kategorii do produktów jest niepotrzebne. System automatycznie generuje kategorie na podstawie danych produktów. Wszystkie kategorie są wprowadzane przy dodawaniu lub modyfikowaniu asortymentu. Jeżeli dodamy nowy produkt w nowej kategorii, to automatycznie nowa kategoria pojawi się w sklepie. Podobnie jest z usuwaniem kategorii. Jeżeli usuniemy ostatni produkt z danej kategorii, to kategoria ta

zostanie automatycznie usunięta ze sklepu. Poniżej przykładowa ilustracja części dotyczącej wpisywania producenta i kategorii:



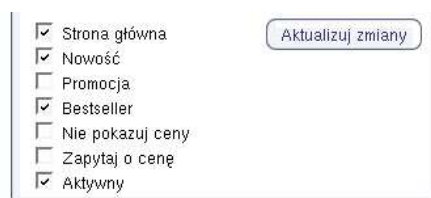
The screenshot shows a web form for selecting a product category. It features a series of dropdown menus. The first dropdown, labeled 'producent', has 'HP' selected. Below it, 'kategoria 1' has 'Drukarki' selected. 'kategoria 2' has 'deskjet' selected. There are also empty input fields for 'kategoria 3', 'kategoria 4', and 'kategoria 5'. The form is styled with a light blue header and a light green border.

#### UWAGA !

Przy wprowadzaniu kategorii produktu należy pamiętać, żeby nie wprowadzać podkategorii bez wprowadzania kategorii głównej. Np. jeśli wprowadzamy kategorię 2, musimy także wprowadzić kategorię 1, jeśli wprowadzamy kategorię 3, musimy się upewnić czy wprowadziliśmy kategorię 1 i kategorię 2 itd. **Po wprowadzeniu zmian w kategoriach produktów (zmiana nazwy kategorii, dodanie produktu w nowej kategorii, itp.) należy kliknąć zakładkę *Optymalizacja* (dokładniejszy opis tej funkcji znajduje się w dalszej części niniejszej dokumentacji).**

#### 3.1.3 Statusy

W tej części administrator sklepu ma możliwość definiowania odpowiednich statusów dla wpisywanego produktu. Na przykład jeśli chcemy by nasz produkt pokazywał się w dziale nowości, zaznaczamy odpowiednie pole. Na przykładowym zrzucie ekranu widzimy, że produkt będzie jednocześnie pokazywał się na stronie głównej, w nowościach, promocjach oraz jako bestseller.



The screenshot shows a web form for selecting product status. It features a list of checkboxes with corresponding labels: 'Strona główna', 'Nowość', 'Promocja', 'Bestseller', 'Nie pokazuj ceny', 'Zapytaj o cenę', and 'Aktywny'. The first four checkboxes are checked. There is a button labeled 'Aktualizuj zmiany' to the right of the list.

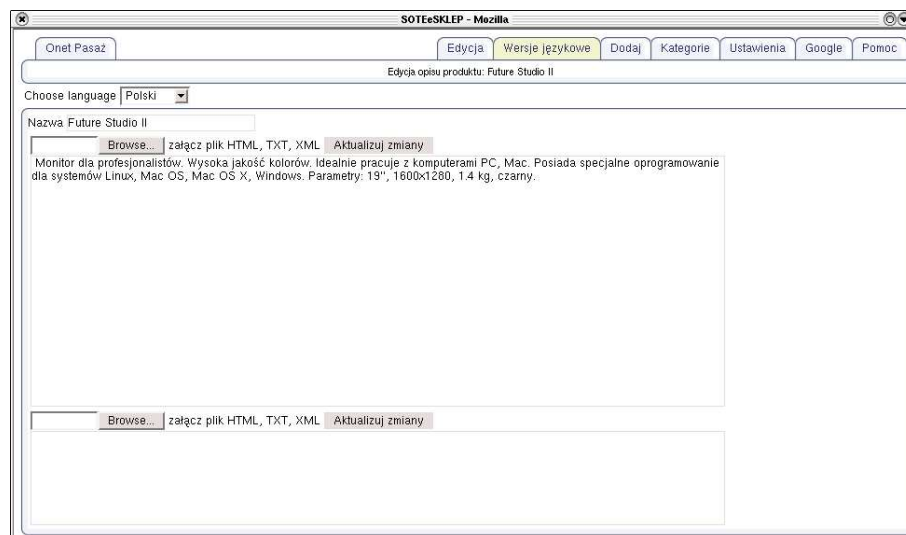
### 3.1.4 Opisy

Część z opisami uaktywnia się dopiero po dodaniu produktu do bazy. Opisy do produktów można wprowadzać klikając klawisz **Edytuj opis** lub załączając z plików (**Załaduj opis**). System akceptuje opisy w formacie TXT lub HTML.

Dostępne są dwa opisy:

- pełny (opis pojawiający się w informacji szczegółowej o produkcie)
- skrócony (opis pojawiający się na listach produktów)

Poniżej przykładowy zrzut ekranu ilustrujący opisy:



**UWAGA! Jeżeli nie wprowadzimy skróconego opisu (tylko pełny opis) system automatycznie wygeneruje skrót opisu (również z plików HTML !).**

Istnieje również inny sposób dodawania opisów. Dla każdego produktu można stworzyć odpowiedni plik opisu w HTML i umieścić go na serwerze. Więcej informacji w punkcie dotyczącym aktualizacji off-line (Import/Export).

### 3.1.5 Zdjęcia

Zdjęcia można załączać on-line przy dodawaniu lub edycji produktu.

Do każdego produktu przypisane są dwa zdjęcia:

- duże (pojawia się w informacjach szczegółowych)
- małe (pojawia się na listach produktów)



**UWAGA!** Istnieje również możliwość umieszczenia zdjęć na serwerze za pomocą usługi FTP. Więcej informacji w punkcie dotyczącym aktualizacji Off-line (Import/Export).

### 3.1.6 Dostępność, opcje, akcesoria

W ostatniej części mamy możliwość zdefiniowania dostępności produktu oraz przypisania do niego odpowiednich akcesoriów. Akcesoria przypisujemy do produktu podając po średnikach (w polu akcesoria) kolejne identyfikatory produktów, które mają spełniać rolę akcesoriów. Na przykład jeżeli chcemy by do naszego produktu przypisane były 3 akcesoria (inne produkty występujące w sklepie o identyfikatorach np. 1, 3, 4) to w pole akcesoria wpisujemy: 1;3;4. Przypisane akcesoria pojawią się w sklepie (po kliknięciu na zakładkę akcesoria) oraz w panelu administracyjnym podobnie jak na poniższym rysunku.

ID	nazwa	producent	kategoria 1	cena brutto	zdjęcie
4	HP deskjet 990cxi	HP	Drukarki	1220 PLN	
1	HP color inkjet cp1160	HP	Drukarki	1891 PLN	
3	HP color inkjet cp1700/1700d	HP	Drukarki	2684 PLN	

### 3.1.7 Opcje/Atrybuty

Do każdego produktu można definiować proste i zaawansowane atrybuty. Jeśli chcemy wprowadzić proste opcje, wystarczy wprowadzić na stronie "Opcje zaawansowane" nazwy atrybutów oddzielone średnikiem. Wtedy w informacjach

szczegółowych o produkcie pojawi się lista atrybutów do wyboru w postaci listy rozwijanej.

Jeśli chcemy nadać produktowi kilka atrybutów ze zmianą cen, zdjęcia, dodać zależności 1 atrybutu od drugiego, czy zbudować konfigurator na bazie jakiegoś produktu (np. komputerów), to powinniśmy skorzystać z modułu atrybutów, który jest opisany w dalszej części dokumentacji.

## 3.2 Wyszukiwanie

Produkty możemy wyszukiwać na dwa sposoby:

- Wpisujemy szukany ciąg znaków np. nazwę produktu w lewej górnej części panelu administracyjnego i klikamy *szukaj*.



- Wybieramy interesującą nas kategorię z listy kategorii (ewentualnie podkategorię itd.). Listę kategorii możemy zawęzić poprzez wybranie producenta.



W każdym z tych przypadków system wyświetli listę produktów spełniających kryteria wyszukiwania. Edycja danych produktu jest możliwa po kliknięciu w nazwę produktu. Dostęp do pełnej listy produktów uzyskamy po kliknięciu na przycisk **Wszystkie produkty**. Listę produktów obrazuje poniższy rysunek:

ID	nazwa	producent	kategoria 1	cena brutto	zdjęcie	usuń
5	<a href="#">HP deskjet 980cxi</a>	HP	Drukarki	610 PLN	 	<input type="checkbox"/> do kosza
8	<a href="#">Ostatni żywot wiatraka</a>	Daniel Cichy	Fotografia	1000 PLN	 	<input type="checkbox"/> do kosza
9	<a href="#">Maszyny część 1</a>	Daniel Cichy	Fotografia	1000 PLN	 	<input type="checkbox"/> do kosza
10	<a href="#">Maszyny część 4</a>	Daniel Cichy	Fotografia	1000 PLN	 	<input type="checkbox"/> do kosza

System umożliwia również sortowanie produktów (malejąco lub rosnąco) według różnych pól. Wystarczy kliknąć w nazwę pola, żeby posortować wyniki na stronie. Ponowne kliknięcie w nazwę spowoduje odwrócenie sortowania.

### 3.3 Usuwanie

Produkty przeznaczone do usunięcia należy zaznaczyć, klikając pole obok napisu **usuń**. Kliknięcie przycisku **"Usuń"** pod listą spowoduje usunięcie wybranych produktów z bazy danych.

## 4 Moduł Import/Export

Oprócz aktualizacji on-line przedstawionej powyżej, system umożliwia aktualizację sklepu off-line. Oznacza to, że możemy przygotować cennik np. w Excelu i później zaktualizować całość. Przykładowe pliki znajdują się w panelu administracyjnym **Import/Export->Cennik->Przykładowe cenniki**. Zapisując plik np. z Excela, należy zapisać go jako **plik z tabulatorem jako znak separacji**.

**UWAGA!** Przy aktualizacji off-line mamy dwie opcje do wyboru. Możemy załadować cały cennik. W takim przypadku kasowana rekordy które są poprzedzone znacznikiem A i wprowadzane są produkty z załączonego pliku. Możemy również aktualizować dane. Wybierając tę opcję rekordy znajdujące się w pliku zostaną dołączone do tych, które są już w bazie. **Po dokonaniu aktualizacji off-line należy wywołać Optymalizację !!!!**

### 4.1 Opis pliku cennika do aktualizacji off-line

Plik tekstowy służący do aktualizacji cennika off-line składa się z 21 kolumn, które zostały objaśnione poniżej:

- **Komenda** wartość "A" - służy do dodania produktu do bazy danych, wartość "U" - aktualizacja rekordu, wartość "D" - usunięcie rekordu
- **Id produktu ( user\_id )** - identyfikator produktu
- **Fotografia produktu ( foto )** - nazwa zdjęcia, które pokaże się przy produkcie. Pomniejszone zdjęcia, które pojawiają się na listach produktów, należy poprzedzić przedrostkiem **\_m**, np. dla dużego zdjęcia **test.jpg**, małe przyjmie nazwę **m\_test.jpg**. Do cennika wpisujemy tylko nazwę dużego zdjęcia !

- **Pełny opis produktu (xml\_description)** - opis produktu w formacie TXT, HTML lub XML (pełny opis produktu)
- **Krótki opis produktu (xml\_short\_description)** - skrócony opis produktu w formacie TXT, HTML lub XML. Jeśli pole to będzie puste, system wygeneruje automatycznie skrót opisu, korzystając z wartości pola poprzedniego.
- **Opcje do produktu (xml\_options)** - pole przeznaczone do wprowadzania dodatkowych informacji o produkcie np. o kolorze, rozmiarze itp. W wersji light sklepu można wprowadzać atrybuty w postaci struktury XML. Obsługa tego pola wymaga dodania odpowiedniego modułu do sklepu. Do wersji Expert sklepu dołączony jest zaawansowany moduł atrybutów.
- **Produkty promocyjne (promotion)** - jeżeli w tym polu wstawimy wartość 1, produkt pojawi się na stronie **promocje**
- **Nowość (newcol)** - jw. na stronie **nowości**
- **Bestseller ( bestseller)** - jw. na stronie **bestsellery**
- **Strona główna ( mainpage )** - jeżeli w tym polu wstawimy wartość 1, to produkt pojawi się na **głównej stronie** sklepu w liście produktów
- **Aktywny (active)** - domyślnie pole to nie jest wykorzystywane
- **Nazwa produktu (name)** - nazwa produktu
- **Producent (producer)** - nazwa producenta
- **Kategoria 1 (category1)** - nazwa głównej kategorii produktu
- **Kategoria 2 (category2)** - nazwa podkategorii produktu. Nie trzeba wypełniać wszystkich kategorii. System automatycznie rozpozna, czy są dalsze podkategorie w danej grupie towarów i wyświetli (lub nie) kolejne zagnieżdżenia.
- **Kategoria 3** - jw.
- **Kategoria 4** - jw.
- **Kategoria 5** - jw.
- **Cena brutto (price\_brutto)** - cena brutto (**cena zakupu towaru w sklepie internetowym !**)
- **Waluta (id\_currency)** - identyfikator waluty (**1 oznacza PLN**)
- **Vat (vat)** - podatek VAT (podany w % wartości np. 22, 7, 0)
- **Stara Cena (price\_brutto\_detal)** - cena brutto (**cena pojawi się przy produkcie jako tzw. "stara cena", wartość ta będzie przekreślona !**)

- **Dostępność (available)** - (opcjonalne) pole to określa dostępność produktu. Statusy dostępności (posiadane w sklepie) określamy w osobnej tabeli i nadajemy im numery. Odpowiedni numer z tej listy wpisujemy o tego pola. Numery mogą być dowolne (całkowite). Użytkownik sam definiuje, jaki numer co oznacza, z zastrzeżeniem, że **numer 0 oznacza, że produkt nie jest dostępny**.
- **Cena hurtowa (price\_brutto\_2)** - cena produktu dla odbiorców hurtowych
- **Nie pokazuj ceny (hidden\_price)** - ustawienie tej opcji na 1 zablokuje pokazywanie ceny przy produkcie, a zamiast tego pojawi się napis "Zapytaj o cenę"
- **Rabat (discount)** - rabat udzielany na dany produkt wyrażony w procentach.
- **Akcesoria (accessories)** - akcesoria do określonego produktu. W pole to wpisuje się **Id produktu** towarów, które są akcesoriami dla produktu głównego.
- **Fotografia Flash (flash)** - fotografia do produktu w formacie flash.
- **Kod fotografii flash (flash\_html)** - kod html wymagany przy załączaniu fotografii flash. Kod ten jest generowany przez program, w którym został stworzony obrazek flash.

**UWAGA!** Zaprezentowane powyżej nazwy kolumn są przykładowe i dotyczą tylko zamieszczonego pliku TXT. Użytkownik może nadać kolumnom swoje nazwy (system pomija przetwarzanie pierwszego wiersza, gdyż jest on przeznaczony na opis poszczególnych kolumn.) Kolumny muszą być oddzielone znakiem tabulacji !!

## 4.2 Ładowanie pliku cennika

Aby załadować wcześniej przygotowany plik cennika według przedstawionych powyżej wytycznych należy:

- Kliknąć na zakładkę **Import/Export**
- Następnie wybrać **Cennik**
- Teraz wskazać przygotowany plik (przycisk **Browse**)
- Załączyć wskazany plik (przycisk **Załącz**)
- Wybrać opcję aktualizacji (aktualizacja cennika, ładowanie całego cennika)

☐ Ładuje cały cennik
 ☒ Aktualizuję cennik

Aktualizuj dane

- Kliknąć przycisk **Aktualizuj dane** - pokaże się nowe okienko, które informować będzie o postępie aktualizacji danych zgodnie z poniższą legendą:

#### Legenda:

- Rekord załadowany poprawnie do bazy
- Błąd podczas weryfikacji danych
- Błąd podczas ładowania danych do bazy
- Rekordy zignorowane ze względu na ograniczenia w tej wersji sklepu
- Inne błędy

- W przypadku wygenerowania błędów przez system aktualizacji off-line, należy zapoznać się ze szczegółami klikając zakładkę **Status**

### 4.3 Export danych

Export danych umożliwia pobranie pełnej informacji o produktach w sklepie i zapisanie jej w pliku zewnętrznym w formacie, który umożliwia ponowne załadowanie tego pliku do bazy sklepu. Chcąc wykonać eksport, należy przejść do zakładki **Import/Export->Cennik** i wcisnąć przycisk **Eksport**. Przejdziemy do strony, która umożliwia wykonanie eksportu danych do pliku.

- **Kolumny** - w tym miejscu należy wybrać kolumny, które chcemy eksportować do pliku. Można wykonać pełny eksport danych, jak również wyselekcjonować pola do eksportu. Dla ułatwienia pod listą pól znajdują się linki umożliwiające zaznaczenie lub odznaczenie wszystkich pól.

- **Typ pliku exportu** - w jakim formacie exportujemy dane. Aktualnie dostępny jest tylko format CSV. W przygotowaniu format XML.
- **Kodowanie pliku** - kodowanie polskich znaków w exportowanych danych. Aktualnie dostępny jest tylko format ISO-8859-2.
- **Tryb ładowania pliku** - ta opcja związana jest z importem danych do sklepu. Jeśli wybierzemy opcję Aktualizacja cennika po ponownym załadowaniu pliku, dane zostaną zaktualizowane. Jeśli wybierzemy opcję Ładowanie całego cennika, rekordy zostaną skasowane, a następnie załadowane ponownie.

Po wciśnięciu przycisku eksport pojawia się okno ze statusem exportu.



Po kliknięciu prawym przyciskiem na link “Zapisz na dysku plik eksportu”, będzie można zapisać plik z danymi na dysku.

#### 4.4 Opisy - załączanie plików HTML

Wprowadziliśmy ciekawe udogodnienie związane z opisami produktów. W systemie istnieje specjalny katalog *soteesklep2/htdocs/products*, w którym można umieszczać pliki z opisem w formacie HTML. Nazwa takiego pliku musi odpowiadać nazwie identyfikatora produktu (user\_id). Na przykład, jeśli chcemy do produktu o identyfikatorze A001 dodać opis w postaci pliku HTML, należy utworzyć plik A001.html.php z odpowiednią zawartością i umieścić go na serwerze za pomocą FTP we wspomnianym wyżej katalogu. System automatycznie sprawdza, czy dla danego produktu istnieje odpowiedni plik i go wyświetla, w pozostałych przypadkach opis pobiera z bazy danych.

#### 4.5 Zdjęcia

Aplikacja umożliwia również umieszczanie zdjęć na serwerze przez FTP. Należy je umieścić w katalogu *soteesklep2/htdocs/photo*. W tym przypadku nazwę zdjęcia danego produktu należy wpisać do pola *zdjęcie* w edycji produktu, np. jeżeli umieścimy poprzez FTP na serwerze zdjęcie *drukarka.jpg*, to taką samą nazwę musimy wpisać do w/w pola. Małe zdjęcia są poprzedzone przedrostkiem *m\_*, co dla wyżej wymienionego przykładu dałoby *m\_drukarka.jpg*. Małe

zdjęcia najlepiej umieszczać w rozmiarach o podstawie lub wysokości maksymalnie 150 pikseli. Duże 250 - 350 pikseli.

**UWAGA! We właściwościach produktu wpisujemy tylko jedną nazwę, nazwę dużego zdjęcia. System automatycznie zlokalizuje i zamieści małe zdjęcie !**

## 5 Edycja stron www

Opcja pozwala na zmianę tekstów w wybranych podstronach sklepu: np. regulamin, o firmie, kontakt itp. Kliknięcie, na którykolwiek z poniższych linków umożliwi nam edycję odpowiednich plików. System umożliwia również zmianę tekstów dla innej wersji językowej. W tym celu należy wybrać język przed edycją odpowiedniego pliku.

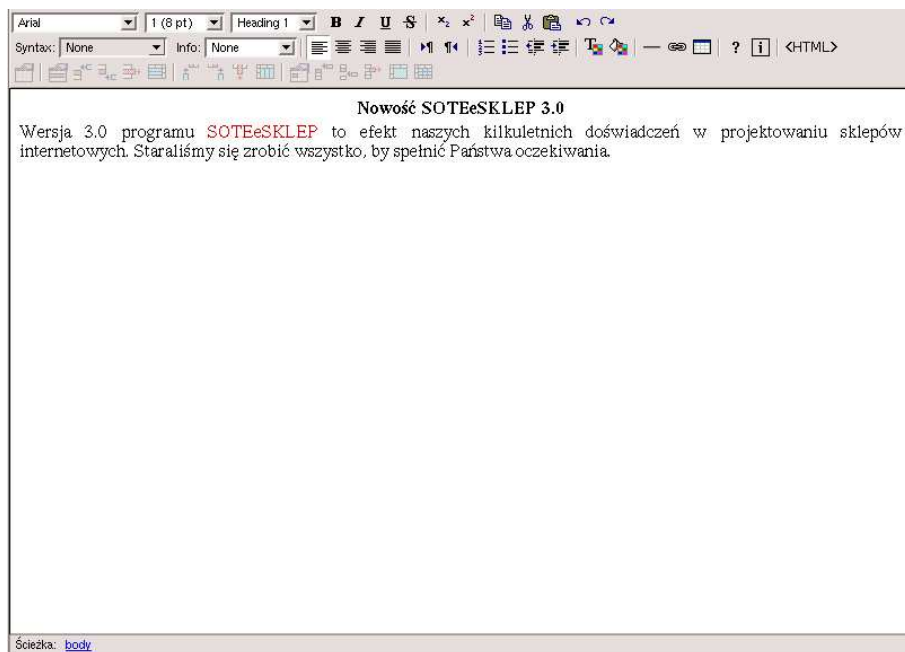


Edytując dowolny plik możemy wstawiać znaczniki HTML. Plik domyślnie jest edytowany we wbudowanym edytorze HTML, ale możliwa jest również edycja plików w popularnych edytorach www np. Frontpage, Pajaczek itp. i umieszczenie ich później na serwerze za pomocą FTP. Wszystkie pliki dla polskiej wersji językowej znajdujące się na powyższej liście znajdują się w katalogu ***soteesklep2/themes/\_pl/\_html\_files*** dla wersji angielskiej ***soteesklep2/themes/\_en/\_html\_files*** itd.

### 5.1 Edytor WYSIWYG

Przy edycji plików standardowo dostępny jest wbudowany edytor HTML. Umożliwia on edytowanie i formatowanie tekstów bez znajomości HTML. Każdy kto pracował na dowolnym edytorze tekstowym, bez problemu poradzi sobie z przygotowaniem nawet bardzo złożonych dokumentów. Poniżej przykład edycji tekstu z głównej strony:





## 6 Klienci

Opcja umożliwia zarządzanie bazą danych klientów. Wystarczy kliknąć na zakładkę **Klienci**, by dostać się do danych naszych klientów, którzy zarejestrowali się w sklepie. Oto przykładowa lista zarejestrowanych klientów:

Newsletter Rabaty

Lista klientów Szukaj Pomoc

Zarządzanie danymi klientów

ID	Login	Imię	Nazwisko	Data rejestracji	E-mail	Usuń
164	kowalski	Jan	Kowalski	2004-06-14	<a href="mailto:jan_kuba_kowalski@sote.pl">jan_kuba_kowalski@sote.pl</a>	<input type="checkbox"/> usuń <input type="checkbox"/> usuń <input type="checkbox"/>

Po kliknięciu w ID bądź login klienta uzyskamy dostęp do jego pełnych danych. Przykładowy zrzut ekranu zawierający pełne dane klienta **Jan Kowalski**:

[Lista transakcji Klienta](#)
[Dane Klienta](#)

Edycja danych klienta : Jan Kowalski

**ID 164, login: kowalski**  
 E-mail [jan\\_kuba\\_kowalski@sote.pl](mailto:jan_kuba_kowalski@sote.pl)

[Aktualizuj](#)

**Dane billingowe**

Firma Kowalski

**Imię** Jan

**Nazwisko** Kowalski

**E-mail** [jan\\_kuba\\_kowalski@sote.pl](mailto:jan_kuba_kowalski@sote.pl)

**Ulica** Polna 1 / 2

**Kod pocztowy, Miasto** 00-000 Poznań

**Kraj**

**Telefon** 61 000000

**NIP**

**Dane korespondencyjne**

Firma

**Imię**

**Nazwisko**

**E-mail**

**Ulica** /

**Kod pocztowy, Miasto**

**Kraj**

[Aktualizuj](#)

**Punkty klienta**  
 0  
**Łączna wartość zakupów klienta**  
**0 zł**

[Aktualizuj zmiany](#)

**Użytkownik hurtowy:** ☒ nie ☐ tak  
**Grupa rabatowa** ---
 

[Aktualizuj](#)

Możemy tu edytować dane adresowe klienta, jak również dane dodatkowe takie jak punkty, przypisanie do grupy rabatowej czy oznaczenie klienta jako klienta hurtowego.

Każdy klient może być oznaczony albo jako hurtowy albo może być przypisany do grupy rabatowej. Priorytet ma oznaczenie klienta hurtowego. Szczegółowy opis grup rabatowych znajduje się w dalszej części dokumentacji.

Z poziomu pełnych danych klienta możemy również dostać się do jego transakcji, jeśli takowe przeprowadził. Aplikacja pozwala na przeglądanie, edycję oraz usuwanie danych klientów. System posiada również zaawansowany mechanizm wyszukiwania np. system "potrafi" wyszukiwać klientów, którzy zarejestrowali się w określonym czasie. W tym celu wystarczy kliknąć w zakładkę ***Szukaj*** i zadać określone kryteria zapytania.

Szukaj według daty ☐

od 14 6 2004 do 14 6 2004

Login

Imię

Nazwisko

E-mail

☐ i ☐ lub ☐

Wyszukuj dane klientów powiązane z transakcjami (także niezarejestrowani) ☐

## 7 Transakcje

System umożliwia łatwy i szybki dostęp do transakcji dokonanych w sklepie. Administrator m.in. może przeglądać listę zamówionych towarów, definiować status zamówienia (**Status**) oraz dowolnie przydzielać liczbę punktów za określoną kwotę zamówienia (**Punkty**). Po kliknięciu w zakładkę **Transakcje** uzyskamy listę dokonanych transakcji w naszym sklepie.

Zarządzanie transakcjami

Strona: 1 Rekordy: 1 - 10 (17)

1 2 >

ID	Data	Kwota	Status	Zapłacone	Płatność	Usuń
20	2004-06-14	4350	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
19	2004-06-14	190	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
18	2004-06-14	188.1	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
17	2004-06-14	3856.05	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
16	2004-06-14	190	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
15	2004-06-14	3705	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
14	2004-06-12	186.2	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
13	2004-06-12	3630.9	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
12	2004-06-12	186.2	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń
11	2004-06-12	186.2	---	nie	Za zaliczeniem	<input type="checkbox"/> usuń

Po kliknięciu na numer zamówienia (**order\_id**) uzyskamy dostęp do szczegółowych danych transakcji. Umożliwia to administratorowi między innymi zmianę statusu towaru (np. *towar dostępny*, *brak towaru*, *paczka została wysłana* itd.).

The screenshot shows a web application window titled "SOTEeSKLEP - Mozilla". At the top, there are three tabs: "Edytuj transakcję", "Edytuj dane klienta w zamówieniu", and "Informacje". Below the tabs, it says "Transakcja nr: 19".

The main content area is divided into several sections:

- Zamówienie:** A table with columns: ID, Nazwa, Opcje, Cena netto, Cena brutto, VAT%, wartość VAT, ilość, Suma brutto, and usun. The table contains one row with ID 14, Nazwa "Mouse Ball Future Design", Cena netto 155.737704918, Cena brutto 190, VAT% 22, wartość VAT 34.262295082, ilość 1, Suma brutto 190, and a checkbox for "usun". Below the table, it says "Wartość zamówienia netto: 155.737704918 zł brutto: 190 zł".
- Dane billingowe:** A form with fields for: firma: Kowalski, imię: Jan, nazwisko: Kowalski, ulica: Polna, nr domu: 1, nr mieszkania: 2, kod pocztowy: 00-000, miasto: Poznań, kraj: Polska, e-mail: jan\_kuba\_kowalski@sote.pl, and nip:.
- Platność/dostawa wybrane przez klienta:** A form with fields for: kwota do zapłaty: 190 zł, płatność: Za zaliczeniem, data godzina: 2004-06-14 19:13:37, koszty dostawy: 0 zł, and dostawca: Poczta Polska.
- Status transakcji:** A form with a dropdown menu for "status" (currently showing "Towar dostępny"), a checkbox for "wysłaj potwierdzenie" (checked), and checkboxes for "przesyłka wysłana", "zapłacono", and "potwierdzona(email/tel)".
- Informacje dodatkowe/dostępne dla sprzedawcy:** A large empty text area.

At the bottom right of the "Status transakcji" section, there is an "Aktualizuj" button.

Możliwość wglądu do pełnych danych zamawiającego uzyskujemy po kliknięciu w zakładkę **Dane o kliencie**. Użytkownik uzyska listę wszystkich nie rozliczonych zamówień po kliknięciu na przycisk **Nie rozliczone**. Zarządzający sklepem ma również możliwość zaawansowanego wyszukiwania zamówień spełniających określone kryteria (**Szukaj**).

## 8 Opcje dodatkowe

Aplikacja **SOTEeSKLEP** pozwala użytkownikowi również na zarządzanie kosztami dostawy (**Opcje->Dostawa**), zarządzanie dostępnością towarów (**Opcje->Dostępność**), definiowanie stawek VAT (**Opcje->Stawki VAT**) oraz definiowanie kursów walut (**Opcje->Kursy walut**).

### 8.1 Dostawa

Opcja umożliwia definiowanie nazwy dostawcy, kosztów dostawy, krótkiego opisu oraz wartości zakupów powyżej, której dostawa jest bezpłatna. Poniższy rysunek obrazuje listę dostawców.

Zarządzanie kosztami dostawy				
<div> <a href="#">&lt;&lt;</a> <a href="#">Nowy dostawca</a> <a href="#">Lista dostawców</a> <a href="#">Usuń</a> </div>				
nazwa	bezpłatnie od	cena brutto	kolejność	do kosza
<a href="#">Poczta Polska</a>	1000 PLN	8 PLN	1	<input type="checkbox"/> do kosza
<a href="#">Servisco</a>	199 PLN	20 PLN	2	<input type="checkbox"/> do kosza
<a href="#">Odbiór w biurze</a>	0 PLN	0 PLN	3	<input type="checkbox"/> do kosza

Po kliknięciu w nazwę dostawcy uzyskamy dostęp do edycji danych. Nowego dostawcę dodamy po kliknięciu w zakładkę **Nowy dostawca**.

nazwa dostawcy

Poczta Polska

kolejność wyświetlania

1

koszty dostawy

8

PLN

vat

22

%

bezpłatna dostawa od

1000

PLN

dodatkowe informacje

Dostawa 3-7 dni

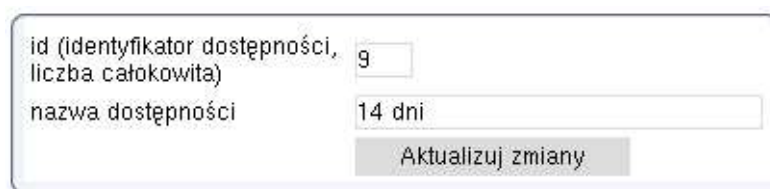
Aktualizuj zmiany

## 8.2 Dostępność

Opcja umożliwia definiowanie okresów dostępności towarów.

Zarządzanie dostępnością towarów		
<div> <a href="#">&lt;&lt;</a> <a href="#">Nowy okres dostępności</a> <a href="#">Lista dostępności</a> <a href="#">Pomoc</a> </div>		
ID	Nazwa	Usuń
1	<input checked="" type="checkbox"/> jest	<input type="checkbox"/> usuń
2	<input checked="" type="checkbox"/> 2 dni	<input type="checkbox"/> usuń
3	<input checked="" type="checkbox"/> 7 dni	<input type="checkbox"/> usuń
4	<input checked="" type="checkbox"/> 14 dni	<input type="checkbox"/> usuń
		usuń
		<input type="text"/>

Po kliknięciu w id okresu dostępności uzyskamy możliwość edycji danych.



The screenshot shows a form for editing VAT rate data. It contains two input fields: one for 'id (identyfikator dostępności, liczba całkowita)' with the value '9', and another for 'nazwa dostępności' with the value '14 dni'. Below these fields is a button labeled 'Aktualizuj zmiany'.

Nowy okres dostępności definiujemy po kliknięciu w zakładkę **Nowy okres dostępności**.

### 8.3 Stawki VAT

Opcja umożliwia definicję dowolnych stawek VAT.



The screenshot shows a table titled 'Lista stawek podatku VAT'. The table has three columns: 'ID', 'stawka VAT(%)', and 'Usuń'. There are five rows of data. A red circle highlights the 'Usuń' column, and a mouse cursor is pointing at the 'usuń' button in the fifth row.

ID	stawka VAT(%)	Usuń
1	0	usuń
2	3	usuń
3	7	usuń
4	22	usuń
5	2	usuń

### 8.4 Kursy walut

Opcja umożliwia definiowanie kursów walut (USD, Euro).



The screenshot shows a table titled 'Waluty'. The table has five columns: 'ID', 'Waluta', 'Kurs', 'Data', and 'Usuń'. There are three rows of data. A red circle highlights the 'Usuń' column, and a mouse cursor is pointing at the 'usuń' button in the third row.

ID	Waluta	Kurs	Data	Usuń
1	zł	1	2004-06-14	
2	EUR	4.75	2004-06-14	usuń
3	USD	4.05	2004-06-14	usuń

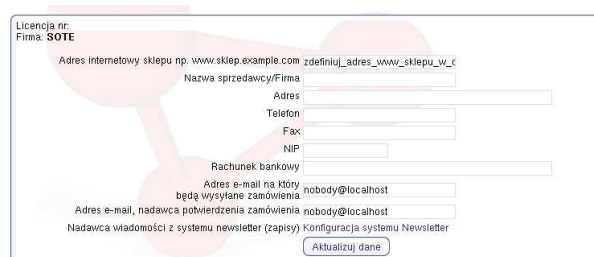
## 9 Optymalizacja kategorii

Opcję tę należy wywołać w celu uaktualnienia kategorii oraz producentów. Dodatkowo opcja ta generuje specjalne elementy pozwalające na przyspieszenie pracy sklepu i optymalizację zapytań. Po kliknięciu w zakładkę **Optymalizacja** będziemy mieli do wyboru trzy opcje. Przycisk **Kategorie** umożliwia uaktualnienie listy kategorii. Przycisk **Producenci** umożliwia uaktualnienie listy producentów. Trzeci przycisk **Kategorie i producenci** zastępuje wywołanie dwóch poprzednio omówionych przycisków.

**UWAGA!** Opcję optymalizacji należy wywoływać zawsze po dokonaniu zmian w kategoriach bądź producentach produktów. Na przykład dodano nową kategorię, zmieniono nazwę kategorii, usunięto kategorię, dodano producenta itp.

## 10 Dane sprzedawcy

Po kliknięciu w link **Dane sprzedawcy** uzyskamy dostęp do ich edycji. Będziemy mogli zdefiniować podstawowe dane sprzedawcy takie jak: nazwa, adres, telefon itp. Będziemy mogli też zdefiniować adres e-mail, na który przychodzić będą zamówienia.

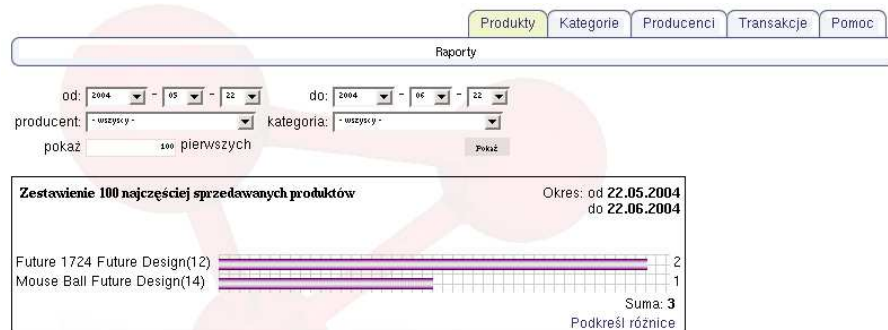


Formularz edycji danych sprzedawcy. W górnej części znajdują się pola: "Licencja nr:" z wartością "SOTE" oraz "Firma:" z wartością "SOTE". Poniżej jest pole "Adres internetowy sklepu np. www.sklep.example.com" z podpowiadaniem "zdefiniuj\_adres\_www\_sklepu\_w\_ł". Następnie pole "Nazwa sprzedawcy/Firma". Poniżej znajdują się pola: "Adres", "Telefon", "Fax", "NIP" i "Rachunek bankowy". Na końcu formularza znajdują się trzy pola e-mail: "Adres e-mail na który będą wysyłane zamówienia" (z wartością "nobody@localhost"), "Adres e-mail, nadawca potwierdzenia zamówienia" (z wartością "nobody@localhost") oraz "Nadawca wiadomości z systemu newsletter (zapisy)" (z wartością "Konfiguracja systemu Newsletter"). W prawym dolnym rogu znajduje się przycisk "Aktualizuj dane".

## 11 Raporty, statystyki

W sklepie dostępne są raporty dotyczące sprzedaży produktów: ich wartości, ilości, kategorii, producentów. Link do raportów znajduje się w górnym menu tekstowym "**Raporty, Statystyki**". Po wejściu do raportów pojawi się nam formularz do określenia danych, na podstawie których będziemy generować raport.

## 11.1 Przykładowy wykres raportu



## 11.2 Dostępne raporty

**produkty** prezentacja produktów, których sprzedano najwięcej w zadanym przedziale czasowym, możliwe jest filtrowanie produktów według producenta i/lub kategorii produktów

**kategorie** prezentacja kategorii, z których najwięcej sprzedano produktów w zadanym przedziale czasowym, wartości odpowiadają liczbie sprzedanych produktów z danej kategorii

**producenci** prezentacja producentów, do których należą najlepiej sprzedające się produkty w zadanym przedziale czasowym, wartości odpowiadają liczbie sprzedanych produktów danego producenta

**transakcje** zestawienie ilości lub wartości transakcji z podziałem na miesiące, dni lub godziny w zadanym przedziale czasowym.

## Część II

# Wersje językowe

## 12 Konfiguracja

Po wejściu w Języki (ikonka na głównej stronie panelu administracyjnego) zaczynamy od kliknięcia w Konfiguracja.

Możemy tam ustawić domyślną wersję językową dla sklepu oraz wybrać domyślną walutę dla każdej z wersji językowych oddzielnie. Poprzez zaznaczenie (odznaczenie) opcji "Aktywuj język x" aktywujemy (dezaktywujemy) daną wersję językową w sklepie (pojawiającą się flagę na głównej stronie). Jeśli chcemy, by w sklepie była tylko 1 wersja językowa (np. polska), ustawiamy jako domyślną wersję polską i dezaktywujemy wszystkie wersje językowe - znikną wówczas w



sklepie wszystkie flagi. Możemy jednak w każdej chwili zmienić zdanie i aktywować wersję angielską (niemiecką) w trakcie funkcjonowania sklepu.



The screenshot shows a user interface for selecting language and currency. It features four dropdown menus and three checkboxes. The first dropdown is labeled 'Domyślny język w sklepie' and is set to 'Polski'. The second is 'Wybierz domyślną walutę dla wersji językowej Polski' set to 'PLN'. The third is 'Wybierz domyślną walutę dla wersji językowej English' set to 'USD'. The fourth is 'Wybierz domyślną walutę dla wersji językowej Deutsch' set to 'EUR'. Below these are three checkboxes: 'Aktywuj język Polski' (checked), 'Aktywuj język English' (checked), and 'Aktywuj język Deutsch' (checked). At the bottom right is an 'Aktualizuj' button.

## 13 Słownik dynamiczny

System zarządzający wersjami językowymi jest pomyślany w ten sposób, by nie trzeba było wprowadzać wielokrotnie tych samych tekstów pojawiających się w różnych miejscach sklepu. Służy temu m.in. Słownik dynamiczny.

Teksty pojawiające się w sklepie dzielą się na statyczne (komunikaty systemowe, np. dziękujemy za dokonanie zakupów oraz teksty opisowe, np. tekst pojawiający się nad koszykiem) i dynamiczne (głównie wprowadzane przez zarządzającego sklepem, np. nazwy kategorii, nazwy dostawców). Po kliknięciu w “Słownik dynamiczny” widzimy listę elementów dynamicznych, możemy kliknąć w każdy z nich i wprowadzić swoje tłumaczenie. Możemy też dodać nowy element dynamiczny do słownika, np. nazwę statusu dostępności towaru (jest, nie ma). W wielu innych miejscach w sklepie są udogodnienia tego typu, że przy dodawaniu nowego wyrażenia, np. nowego dostawcy (Poczta Polska) pojawiają się strzałki prowadzące bezpośrednio do okienka, w którym można dodać tłumaczenie tego wyrażenia dla innej wersji językowej.

### 13.1 Import nazw kategorii do słownika

Import nazw kategorii do słownika służy automatycznemu wprowadzeniu nazw kategorii obecnych w sklepie (tak by nie trzeba było wpisywać ich ręcznie), należy jednak pamiętać, by przetłumaczyć zaimportowane nazwy kategorii towarów w słowniku.

Aby zmiany wprowadzone do Słownika dynamicznego pojawiły się w sklepie należy wcisnąć przycisk Aktywuj zmiany.

## 13.2 Przykładowa lista słownika

Słownik dynamiczny

Stałe definicje językowe

Konfiguracja

Dodaj do słownika

Słownik, lista

Import nazw kategorii do słownika

Aktywuj zmiany


Pomoc



Słownik

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

	English	Deutsch	usuń
<a href="#">Akcesoria</a>	Accessories		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Dostawa 3-7 dni</a>	Deliver 3-7 days		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Dostawa w ciągu 2dni</a>	Deliver in 2 days		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">LCD</a>			<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">LCD Pro</a>			<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Monitory</a>	Monitors		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Myszki</a>	Mouses		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Odbiór w biurze</a>	Office		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Odbiór w godzinach 9-17 od poniedziałku do piątku. W soboty od 9-14.</a>	You can take products in our office between 9-17 every day.		<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Plasma</a>			<input type="checkbox"/> usuń
<a href="#">Poczta Polska</a>	Post		<input type="checkbox"/> usuń

☐ usuń

☐ 

☐  

Aktualna lista słów i kategorii w słowniku (w bazie).

## 14 Stałe definicje językowe

Korzystając z tej opcji możemy przetłumaczyć teksty statyczne w sklepie. Aby zobaczyć listę tych tekstów (wyrażeń) skorzystaj z wyszukiwania: można wyszukiwać wszystkie frazy w sklepie zawierające dane słowo (np. cena) lub wszystkie wyrażenia z danej grupy (np. wszystkie związane z koszykiem). Po wyświetleniu się listy możemy zmienić brzmienie danej frazy w dowolnej wersji językowej lub uzupełnić tłumaczenie, jeśli jakaś fraza jest nieprzetłumaczona.

### 14.1 Inne wersje językowe

Korzystając z tej opcji możemy również zmienić angielską lub niemiecką wersję językową na inną, np. francuską (zamieniając wszystkie wyrażenia angielskie w sklepie na francuskie).

## Część III

# Opis zaawansowanych funkcji sklepu - przykłady

## 15 Integracja z Onet Pasaż

### 15.1 Konfiguracja

Integracja z pasażem Onet polega na przesłaniu produktów do pasażu i sprzedaży ich poprzez portal. Sotiesklep posiada pełny mechanizm integracji i umożliwia zarządzanie ofertą sklepu w pasażu Onet. Integrację z pasażem należy rozpocząć od skontaktowania się z osobą odpowiedzialną za integrację zewnętrznych sklepów z systemem. (<http://pasaż.onet.pl>) Po otrzymaniu numeru identyfikacyjnego (IDShop), loginu i hasła należy te dane wpisać w odpowiednie pola w panelu administracyjnym w zakładce ( *Plugins/Onet Pasaż/Konfiguracja* ).

Konfiguracja Export produktów Import Kategorii Export Transakcji Pomoc

Onet Pasaż - Konfiguracja

Opcje Onet Pasaż

ID sklepu 1ce5d72amffc000539d300a691c55

Tryb ładowania danych Pełny eksport Przyrostowy eksport

Tryb pracy modułu Tryb produkcyjny Tryb testowy

Wybierz kategorie Onetowe

AGD  
Dla dzieci  
Dla zwierząt  
Dom i ogród  
Drogeria

Ostatnie ustawienia

Opcje sieciowe Onet Pasaż

Login sotiesklep

Hasło \*\*\*\*\*

Nazwa partnera onet

Adres serwera SOAP partnerzy.pasaż.onet.pl

Adres testowego serwera SOAP test.pasaż.onet.pl

Pobieranie kategorii /soap/servlet/rpcrouter

Wysyłanie produktów /soap/servlet/messengerouter

Potwierdzanie transakcji /transaction

Port Server SOAP 80

Adres potwierdzania transakcji http://www.sotiesklep2.com/plugins/\_pasaż.onet.pl/check.php

Zapisz

Zawartość pola **Adres potwierdzenia transakcji** należy wysłać do osoby kontaktującej się z nami z ramienia firmy Onet.

**UWAGA!!!** Przed wysłaniem **Adresu potwierdzenia transakcji** należy prawidłowo wpisać domenę pod którą znajduje się sklep w zakładce **“Dane sprzedawcy. Adres sklepu”**.

Poszczegółne pola w konfiguracji są opisane poniżej:

- **ID sklepu** - w pole to należy wpisać numer sklepu, jednoznacznie identyfikujący sklep w pasażu. Numer ten otrzymujemy od pracownika firmy Onet

- **Tryb ładowania danych** - pełny export danych polega na załadowaniu całej oferty sklepu ( produktów które zostały zaznaczone do eksportu ) do pasażu. Export przyrostowy aktualizuje ofertę sklepu w pasażu i ładowane są tylko zmiany w ofercie.
- **Tryb pracy modułu** - praca w trybie produkcyjnym implikuje przesyłanie oferty na serwery produkcyjne pasażu. Praca w trybie testowym przesyła ofertę na serwery testowe. Uwaga!!! Podczas przejścia z trybu testowego na produkcyjny może się zdarzyć, że zostaje zmieniony numer ID sklepu.
- **Wybierz kategorie onetowe** - w tym miejscu można zawęzić listę kategorii wyświetlanych w liście rozwijanej podczas nadawania atrybutów pasażu danemu produktowi. Należy wybrać grupy kategorii, które odpowiadają profilowi działalności sklepu.
- **Login** - identyfikator otrzymany z pasażu Onet.
- **Hasło** - hasło otrzymane z pasażu Onet.

Pozostałe pola są tylko do odczytu i nie wymagają zmian.

Jeśli ramka “Wybierz kategorie onetowe” jest pusta, należy przejść do zakładki ( *Plugins/Onet Pasaż/Import Kategorii* ) i pobrać kategorie z pasażu Onet. Po powrocie do konfiguracji powinna istnieć możliwość wyboru kategorii ( zawężenia kategorii ).



## 15.2 Nadanie produktom atrybutów onetowych

Każdy produkt, który chcemy wysłać do pasażu onet, musi mieć przypisaną kategorię pasażu. W celu określenia atrybutów onetowych należy wejść do edycji produktu, a następnie wcisnąć przycisk **Onet Pasaż**. Znajdziemy się w zakładce, gdzie możemy określić atrybuty produktu w pasażu Onet.

Onet Pasaż

Edycja danych produktu

Onet Pasaż.pl

☒ Eksportuj produkt

☒ Dodaj/Aktualizuj produkt ☐ Kasuj produkt

☒ Eksportuj zdjęcie

Tytuł zdjęcia

Opis zdjęcia

Dodatkowy atrybut Onet

Nadaj kategorię | Wybierz kategorię dla produktu w Onet Pasaż

☐ Nadaj produktom z tej samej kategorii, kategorię onetową

Aktualizuj zmiany

czas generowania strony: 0.3899 s

Objaśnienie poszczególnych pól znajduje się poniżej.

- **Exportuj produkt** - zaznaczenie tej opcji implikuje wysłanie produktu do pasażu podczas najbliższego eksportu.
- **Dodaj/Aktualizuj produkt** - pole dodaje/aktualizuje produkt w aktualnej ofercie.
- **Kasuj produkt** - zaznaczenie tej opcji implikuje usunięcie produktu z oferty w pasażu podczas najbliższego eksportu.
- **Exportuj zdjęcie** - opcja ta umożliwia przesłanie razem z produktem zdjęcia do tego produktu.
- **Tytuł zdjęcia** - w to pole wpisujemy tekst, który znajdzie się pod zdjęciem, jeśli zostanie wyeksportowane.
- **Opis zdjęcia** - dodatkowy opis do zdjęcia.
- **Dodatkowy atrybut Onet** - niektóre produkty oprócz podstawowej kategorii pasażu mogą mieć dodatkowe atrybuty. W to miejsce można wpisać taki dodatkowy atrybut.
- **Nadaj kategorię** - należy wybrać z listy kategorię odpowiednią dla danego produktu. Listę kategorii można zawęzić w zakładce **Konfiguracja** wybierając z listy, grupy kategorii które odpowiadają profilowi sprzedaży sklepu.
- **Nadaj produktom z tej samej kategorii, kategorię onetową** - opcja ta powoduje nadanie wszystkim produktom które mają taką samą kategorię jak produkt edytowany, takiej samej kategorii w pasażu.

## 15.3 Przesłanie produktów do pasażu

Po nadaniu atrybutów pasażu dla produktu, po kliknięciu na przycisk **Plugins/Onet Pasaż/Export Produktów** produkt powinien pojawić się na liście pozycji przeznaczonych do exportu. Export produktów do pasażu odbywa się po przejściu do zakładki **Plugins/Onet Pasaż/Export Produktów** i kliknięciu na przycisk **Export Produktów**.



W efekcie produkty zostaną przesłane do systemu pasażu. Każdorazowy eksport ze sklepu wymaga zalogowania się do systemu zarządzania ofertą ( <http://partnerzy.onet.pl> ) gdzie produkty przesłane ze sklepu muszą zostać zaakceptowane do umieszczenia w ofercie pasażu. Adres oraz dane do logowania udostępnia osoba z firmy Onet.

Eksport transakcji do pasażu jest związany z rozliczeniami pomiędzy operatorem sklepu a pasażem. Informacja o transakcji zawartej poprzez pasaż ( klient sklepu wszedł do niego z pasażu ) zostaje wysłana do pasażu dwukrotnie. Po raz pierwszy po dokonaniu przez klienta zakupów a po raz drugi przy eksporcie transakcji do pasażu przez operatora sklepu.



## 15.4 Rozliczanie transakcji

Transakcje przeznaczone do eksportu można zobaczyć klikając w link. Transakcja zostanie wyeksportowana, jeśli zostaną spełnione trzy warunki.

- transakcja została zrealizowana
- klient zapłacił za towar
- operator sklepu zaznaczył transakcje do exportu.

Odpowiednie opcje można zaznaczyć wchodząc do edycji transakcji. Poprzez moduł **Partnerzy** obliczamy prowizję dla partnera onet.

Prowizję oblicza się za określony przedział czasowy.

## 16 Moduł Partnerów

System rozpoznaje i zaznacza transakcje przekierowane ze stron partnerów. Umożliwia definiowanie nowych partnerów oraz pełne możliwości edycji danych partnerów. Przy dodaniu nowego partnera należy zdefiniować następujące parametry:

- nazwa partnera
- adres internetowy partnera
- adres mailowy partnera
- identyfikator partnera
- prowizja procentowa dla partnera

System umożliwia automatyczne generowanie linku dla partnerów. Po kliknięciu w zakładkę **Partnerzy->Generuj linki** - użytkownik ma możliwość wybrania partnera, dla którego chce wygenerować link oraz możliwość wysłania wygenerowanego linku do danego partnera. Moduł partnerski umożliwia automatyczne

obliczanie prowizji dla partnera od transakcji oraz podliczanie prowizji z danego okresu czasu (np. 7 dni, miesiąc).

<< Dodaj partnera Lista partnerow Generuj linki Prowizje Transakcje

Obliczanie prowizji dla wybranego partnera w danym okresie czasu

Wybierz partnera onet

Zdefiniuj okres czasu dla którego chcesz obliczyć prowizję

od 1 5 2004 do 31 5 2004

Oblicz prowizję

Całkowita ilość znalezionych transakcji: 5

Suma prowizji dla partnera onet za okres od 2004-05-01 do 2004-05-31

1111.5 PLN

Zakładka **Transakcje** umożliwia objerzenie transakcji, rozpoczętych ze stron partnerów i zakończonych zakupami w sklepie.

## 17 Moduł atrybutów

### 17.1 Opis

Moduł atrybutów służy do prezentacji produktu w różnych konfiguracjach. Dostarcza klientom możliwość wyboru rodzaju produktu ze względu za zadeklarowane przez sprzedawcę kryteria np.: kolor, rozmiar, wyposażenie. Jako atrybuty można definiować:

- właściwości produktu (kolor/rozmiar/itp.) z możliwością zmiany ceny oraz zmianą zdjęcia
- wyposażenie - tu można definiować np. inne produkty ze sklepu, które mogą być domyślnie zaprezentowane w informacjach szczegółowych o produkcie
- kategorie wchodzące w skład konfiguratora

### 17.2 Atrybuty

Atrybuty definiuje się w edycji produktu on-line w [Opcje zaawansowane].

#### 17.2.1 Właściwości produktu

Opcja ta pozwala na definiowanie właściwości produktu z możliwością zmiany ceny i zdjęcia. Mamy następujące możliwości zmiany ceny:

- zwiększenie ceny o X po wybraniu danej wartości atrybutu
- zmniejszenie ceny o X
- nadanie ceny X



Jeśli mamy kilka atrybutów, to cena jest obliczana na podstawie wszystkich wybranych opcji. Np. możemy zadeklarować, że bluzy XL będą droższe o 10 zł, a dodatkowo, jeśli ktoś wybierze bluzę z kapturem, to zapłaci dodatkowe 25 zł. W takim przypadku w opcjach produktu musimy wprowadzić dane postaci np.:

```
Rozmiar
L
XL, +10
Dodatki
Dodatkowe kieszenie
Kaptur, +25
```

### 17.2.2 Definiowanie atrybutów/cen/zdjęć

W polu dotyczącym atrybutów dane są wprowadzane w następującym formacie:

```
multi

Nazwa atrybutu
wartosc1
wartosc2

Druga nazwa atrybutu
wartosc 3
wartosc 4
```

W 1. linii wprowadzamy słowo "multi". Oznacza ono, że poniższe dane będą dotyczyć modułu atrybutów, z możliwością wyświetlenia wielu opcji, cen, zmiany zdjęcia itp. Później zostawiamy 1 wiersz pusty. Następnie definiujemy atrybuty. W 1. wierszu wpisujemy nazwę atrybutu "Nazwa atrybutu", a w kolejnych wartości atrybutów. Jeśli wstawimy pusty wiersz, to kolejne dane zostaną potraktowane jako kolejny atrybut.

Wartości atrybutów można definiować następująco:

```
wartość, cena, zdjęcie
```

**wartość** wartość atrybutu np. XL, L, S

**cena** np. 100 -> nadanie ceny 100 produktowi, +100 -> zwiększenie ceny produktu o 100, -100 -> zmniejszenie ceny produktu o 100.

**zdjęcie** zdjęcie produktu dot. wybranej opcji (z katalogu htdocs/photo), po wybraniu danej opcji zdjęcie produktu zostanie automatycznie zmienione, bez konieczności przeładowania strony; możliwe jest definiowanie 1 atrybutu z możliwością zmiany ceny i zalecane jest, aby atrybut taki był pierwszy na liście atrybutów.

Przykład:

Rozmiar  
 L, test1.gif  
 XL, +10, test2.jpg  
 Dodatki  
 Dodatkowe kieszenie  
 Kaptur, +25

### 17.2.3 Przykład danych w formacie pliku z arkusza kalkulacyjnego

	A	B	C	D	
1	A003	Rozmiar	Dodatki		
2	A003	L, test1.gif	Dodatkowe kieszenie		
3	A003	XL, +10, test2.gif	Kaptur, +25		
4					
5					

Opis aktualizacji off-line znajduje się w dalszej części dokumentacji.

### 17.2.4 Przykład prezentacji

Rozmiar    
 Dodatki    

---

Dodatkowe kieszenie

Kaptur, +25

## 17.3 Wyposażenie

Moduł atrybutów pozwala na definiowanie wyposażenia związanego z zakupem danego produktu. Np. jeśli chcemy kupić komputer, to możemy definiować różne opcje, które klient może sobie dobrać do danego produktu np. oprogramowanie. Wyposażenie to inne (niż prezentowany) produkty ze sklepu, które można automatycznie dodać do koszyka poprzez zaznaczenie dodatkowego pola. Każdy taki produkt może być ustawiony przez sprzedawcę jako domyślnie zaznaczony.

Przykład definiowania takich atrybutów:

Oprogramowanie  
 ID: 14  
 ID: 15,1  
 ID: 16,1

gdzie 14,15,16 to ID produktów, a 1 po przecinku, to oznaczenie, że produkt ma być domyślnie zaznaczony.

### 17.3.1 Przykład prezentacji

Rozmiar: ---

Dodatki: ---

- ☐ hp deskjet 3420 +195.95
- ☒ hp deskjet 3820 +391.95
- ☒ hp color LaserJet 1500L +3429.95

Zamów

## 17.4 Konfigurator

Przy niektórych produktach uciążliwe byłoby definiowanie wszystkich możliwych opcji wyboru, poprzez wprowadzanie każdego produktu oddzielnie. Np. w przypadku konfiguracji komputera musielibyśmy wprowadzić wszystkie ID płyt głównych, dysków itp.

Żeby to uprościć moduł atrybutów pozwala na zdefiniowanie kategorii, z których klient wybiera sobie dodatkowe elementy. Np. definiujemy kategorię "płyty główne" i klientowi na liście pojawią się wszystkie produkty z tej kategorii. Jeśli dodamy nową płytę główną, to automatycznie zostanie ona dodana do listy, w której ta kategoria zdefiniowana jest jako atrybut. Przykład definiowania kategorii jako atrybutów:

Płyta główna  
IDC: id\_23

Dysk:  
IDC: id\_24

Oprogramowanie systemowe:  
IDC: 12\_34

gdzie id\_23, id\_24, 12\_34 to wartości parametru idc, przekazywanego w URL przy wywołaniu danej kategorii (po kliknięciu w daną kategorię na liście kategorii).

### 17.4.1 Przykład prezentacji

Przykład dla danych:

Monitory LCD:  
IDC: id\_28

Monitor LCD: ---

- Compaq fp5315 15" flat panel monitor, +1959.95
- Compaq fp7317 17" flat panel monitor, +2596.95

## 17.5 Atrybuty w trybie off-line

Jeśli chcemy za jednym razem wprowadzić wiele atrybutów do różnych produktów, to możemy skorzystać z aktualizacji off-line. Polega ona na sporządzeniu odpowiedniego pliku w arkuszu kalkulacyjnym. Kiedy plik jest gotowy, zapisujemy go w formacie CSV z tabulatorem jako znakiem separatora (bez znaków ograniczenia tekstu). Następnie tak przygotowany plik wprowadzamy do sklepu z poziomu programu administracyjnego naszej aplikacji.

### 17.5.1 Opis pliku/przykłady

Plik może zawierać maksymalnie 11 kolumn (pozostałe będą ignorowane), w których pierwsza kolumna zawiera numer ID produktu, a kolejne zawierają nazwy i dane atrybutów. Pierwszy wiersz dla danego produktu określa nazwy atrybutów, które będą przedstawiane w kolejnych wierszach np.:

```
| A002 | Rozmiar | Rodzaj |
```

lub

```
| A003 | Procesor | Pamięć | Dodatki |
```

W kolejnych wierszach wpisujemy wartości atrybutów np.:

```
| A002 | XL | Junior |
| A002 | XL | Junior2 |
```

lub

```
| A003 | AMD | 256 MB Kingstone | Myszka |
| A003 | Intel | 256 MB Noname | Podkładka |
```

Całość dla 1 i 2 przykładu będzie wyglądać następująco:

```
| A002 | Rozmiar | Rodzaj | |
| A002 | XL | Junior |
| A002 | XL | Junior2 |
| A003 | Procesor | Pamięć | Dodatki |
| A003 | AMD | 256 MB Kingstone | Myszka |
| A003 | Intel | 256 MB Noname | Podkładka |
```

Format odpowiednich wartości atrybutów jest taki sam jak w przypadku aktualizacji on-line. Możemy np. zamiast wartości XL, wprowadzić: XL,+100, czy XL,+100, a001.jpg itd.

### 17.5.2 Ładowanie atrybutów

Jeśli mamy przygotowany plik z atrybutami to wybieramy:

Import cennika -> Atrybuty

załączamy plik wybierając

Ładuj atrybuty

po załączeniu pliku, system automatycznie przejdzie do zakładki

Aktualizuj

gdzie znajduje się przycisk rozpoczynający aktualizację. W momencie rozpoczęcia ładowania atrybutów pojawia się nowe okno, w którym widać status ładowania atrybutów. Po zakończeniu ładowania atrybutów pojawia się podsumowanie aktualizacji atrybutów. Jeśli atrybuty nie załadują się poprawnie należy zajrzeć do zakładki

Status

gdzie pojawiają się informacje dot. procesu aktualizacji danych (np. jeśli wprowadzimy dane w błędnym formacie, to odpowiednia informacja zostanie tu odnotowana).

### 17.6 Podsumowanie

Opisany wyżej moduł daje wiele możliwości definiowania atrybutów do produktów. Składa się on z wielu mechanizmów, które zastosowane w różnych konfiguracjach dają bardzo szeroką gamę dostępnych opcji konfiguracji.

Możliwe jest także rozszerzenie funkcjonalności tego modułu i dostosowanie go nawet do bardzo specyficznych i niestandardowych ustawień.

## Część IV

# Zaawansowane systemy rabatowe w SOTEeSKLEP

Dla kogo przeznaczony jest system rabatowy SOTEeSKLEP?

System rabatowy stworzony został po to, aby sprzedawcy mogli w prosty sposób premiować stałych klientów, dostosowywać ofertę dla partnerów itp. Rozwiązanie to idealnie nadaje się zarówno do sprzedaży typu **B2C**, jak i **B2B**.

Korzystając z systemów rabatowych, jakie daje Ci nasze oprogramowanie, możesz uatrakcyjnić swoją ofertę i szybko zwiększyć sprzedaż w swoim sklepie.

## 18 Rabaty w SOTeSKLEP

### 18.1 Opis

SOTeSKLEP pozwala na bardzo precyzyjne definiowanie rabatów. Pozwala to na indywidualne dostosowanie oferty do klienta. Możemy definiować następujące rabaty:

- rabat dla produktu, maksymalny rabat dla produktu
- rabat dla grupy rabatowej
- rabat dla kategorii
- rabat dla producenta
- rabat dla kategorii i producenta
- indywidualne rabaty dla kategorii, producentów, kategorii i producentów, oddzielnie dla każdej grupy rabatowej

### 18.2 Rabat dla produktu

#### 18.2.1 Sprzedaż z rabatem

Przy każdym produkcie możemy zdefiniować rabat. Wtedy produkt w sklepie będzie sprzedawany z rabatem np. 5%. Przy produkcie pokaże się informacja, że produkt ma określony rabat. Możemy w ten sposób podkreślić, że cena w naszym sklepie jest niższa niż np. w innych sklepach itp.

#### 18.2.2 Przekreślona stara cena

Możemy też zamiast rabatu wprowadzić “starą cenę”. Wtedy cena ta pojawi się obok ceny produktu i będzie przekreślona. Klient wtedy ma odczucie, że płaci niższą cenę. To kolejny mechanizm, który **pozytywnie wpływa na ilość i wartość zakupów w naszym sklepie**.

#### 18.2.3 Rabat maksymalny

Przy każdym produkcie możemy zdefiniować maksymalny rabat, z jakim może dany produkt być sprzedany. Pozwala to na precyzyjniejsze definiowanie rabatów i zabezpiecza nas przed sprzedażą produktu poniżej ceny progowej np. gdy ktoś błędnie nada rabat w kategorii itp.

#### 18.2.4 Edycja rabatu dla produktu

**identyfikator 5**

<b>nazwa</b>	HP deskjet 980cxi		
<b>cena brutto</b>	610.00 PLN		
<b>cena</b>	610.00	PLN	brutto
<b>vat</b>	22	%	
<b>cena hurtowa</b>	550.00	brutto	
<b>stara cena</b>	0.00	rabat 0	%
	maksymalny rabat 0 %		

### 18.3 Definiowanie grup rabatowych

W sklepie możemy definiować dowolną ilość grup rabatowych. Np. "Partner", "Stały klient", "VIP" itd. Dla każdej z tych grup możemy definiować indywidualne rabaty. Każdy zarejestrowany klient w naszym sklepie może być przypisany do odpowiedniej grupy rabatowej. Po zalogowaniu się klienta system rozpoznaje, do której grupy on należy, i wyświetla klientowi odpowiednie dla niego ceny produktów.

Żeby przejść do edycji grup rabatowych, należy kliknąć "Start", wybrać ikonkę "Rabaty", a następnie "Edytuj grupy rabatowe".

Definiuj rabaty   **Edytuj grupy rabatowe**   Export

<<   Dodaj grupę rabatową   **Lista grup**   Usuń

Lista grup rabatowych

ID	nazwa grupy rabatowej	domyślny rabat %	usuń
3	Stały klient	3.4	usuń
2	Partner	7.23	usuń
1	VIP	8	usuń
4	Nowy klient	1	usuń

Teraz dodajmy nową grupę, klikając w "Dodaj grupę rabatową".

Dodaj nową grupę rabatową

ID

nazwa grupy rabatowej

domyślny rabat %

nazwa grupy będzie widoczna dla klienta ☐

grafika np. nazwa grupy itp.

Wprowadzamy teraz dane do formularza. Jeśli zaznaczymy opcję **nazwa grupy będzie widoczna dla klienta**, to po zalogowaniu się klient przypisany do tej grupy otrzyma informację, że należy do danej grupy. Opcja ta została wprowadzona po to, żeby klientów należących do prestiżowych grup, np. **VIP**, informować o tym, do jakiej grupy należą, **zwiększa to więc sprzedawcy z klientem** i jednocześnie ma wpływ na decyzje klienta dot. zakupów, gdyż klient czuje się traktowany indywidualnie i **chętniej dokonuje zakupów w naszym sklepie**. Jednak, jeśli ktoś należy do mniej znaczącej grupy, to żeby nie wywoływać negatywnych odczuć klienta, możemy po prostu nie wyświetlać nazwy grupy. Zamiast informować kogoś, że należy do mniej znaczącej grupy, system podkreśla, że klient ma indywidualny rabat na zakupy w naszym sklepie. **Dzięki temu każdy klient czuje się indywidualnie traktowany i chętnie powraca w celu dokonania kolejnych zakupów.**

Żeby podkreślić nazwę grupy można załączyć zdjęcie np. z graficznym napisem nazwy grupy. Wtedy po zalogowaniu się klienta (w opcji rabatów) wyświetli się załączona grafika.

Przy dodaniu grupy definiujemy także **domyślny rabat**. Jest to rabat, który będzie domyślnie obowiązywał dla wszystkich produktów, jeśli zalogowany klient należy do danej grupy rabatowej. Rabat ten może się zmieniać w zależności od kategorii, producenta itp.

## 18.4 Indywidualne rabaty dla kategorii

Bardzo rzadko zdarza się, że na wszystkie produkty we wszystkich kategoriach możemy nadać ten sam rabat. Często jest tak, że asortyment sprzedajemy z różnymi rabatami i powinniśmy mieć możliwość definiowania odpowiednich marży dla poszczególnych grup produktów. Bez tej funkcji nasze zyski maleją, gdyż albo towar jest zbyt drogi i mniej osób decyduje się na jego zakup, albo jest zbyt tani i nie opłaca się nam go sprzedawać.

SOTEeSKLEP pozwala na precyzyjne definiowanie rabatów dla każdej kategorii i podkategorii. Dzięki temu dla każdej grupy rabatowej możesz zdefiniować indywidualny rabat np. dla kategorii "Drukarki", "Monitory" itd. Rabaty można



też definiować dla podkategorii np. “Drukarki->Atramentowe” czy “Drukarki->Atramentowe->Kolorowe->Do formatu A4”.

Taki podział rabatów pozwala na dokładne dostosowanie marży do produktów, dzięki czemu **uzyskujemy większy zysk ze sprzedaży**.

#### 18.4.1 Definiowanie rabatu

Żeby zdefiniować rabaty w kategoriach wybieramy przycisk “Definiuj rabaty” a następnie zakładkę “Kategorie”.

The screenshot shows the 'Definiuj rabaty' (Define discounts) interface. At the top, there are buttons: 'Definiuj rabaty' (highlighted), 'Edytuj grupy rabatowe', and 'Export'. Below these are tabs: '<<', 'Import kategorii i producentów', 'Kategorie' (selected), 'Producenci', and 'Wszystkie'. A title bar reads 'Lista kategorii i producentów / rabaty'. The main area contains two tables. The first table, 'kategoria', lists categories like 'Drukarki', 'Fotografia', and 'Monitory' with sub-categories and discount values. The second table, 'producent', lists manufacturers like 'HP', 'Daniel Cichy', and 'Compaq' with product counts and discount values. Each product entry has a 'produkty' column and a 'usuń' (delete) button. An 'Aktualizuj' (Update) button is at the bottom right.

kategoria	producent	produkty	usuń
Drukarki 2.23 Color inkjet 0	HP 0	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Drukarki Deskjet 2.1	HP 33	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Fotografia 6 Maszyny 2	Daniel Cichy 2.3	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Fotografia Różne 2	Daniel Cichy 1	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Monitory 0 LCD 15" 1	Compaq 0	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Monitory LCD 17" 0	Compaq 0	produkty	<input type="checkbox"/> usuń

Pojawi nam się lista kategorii w naszym sklepie z polami do wprowadzenia rabatu. (Jeśli lista jest pusta, należy kliknąć w zakładkę “Import kategorii i producentów” i następnie ponownie wybrać “Kategorie”).

Na górze mamy definiowanie grupy rabatowej, dla której będziemy wprowadzać rabaty.

The screenshot shows a dropdown menu labeled 'Wybierz grupę rabatową' with a placeholder '---' and a downward arrow.

Domyślnie nie jest wybrana żadna grupa. W takiej sytuacji deklarujemy rabaty dla wszystkich grup rabatowych. Usprawnia to pracę, szczególnie w sytuacji, kiedy niektóre rabaty dla poszczególnych grup są takie same. Jeśli wybierzemy dowolną grupę z listy, to wprowadzane przez nas rabaty będą się odnosić do wybranej grupy rabatowej.

Teraz możemy przystąpić do definiowania rabatów. Wprowadzamy odpowiednie rabaty dla poszczególnych grup i następnie klikamy “Aktualizuj”.

### UWAGA!

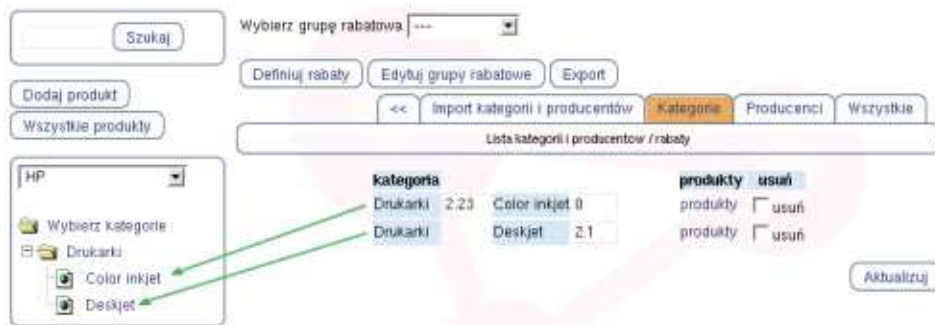
Po zdefiniowaniu rabatów nie są one automatycznie widoczne w sklepie. Jeśli chcemy je aktywować, należy kliknąć w przycisk “Exportuj”. Powala to na pełne zdefiniowanie oferty i wstawienie do sklepu kompletnych danych. System exportu pozwala także na znaczne zwiększenie szybkości pracy sklepu, gdyż system nie musi co chwile sprawdzać w bazie definiowanych rabatów.

#### 18.4.2 Produkty z danej grupy rabatowej

Jeśli chcesz przejść automatycznie do listy produktów z danej kategorii rabatowej, kliknij przycisk “produkty”.

### 18.5 Indywidualne rabaty dla producenta

W sklepie możesz również definiować rabaty dla poszczególnych producentów. Definiowanie rabatów jest analogiczne do definiowania rabatów dla kategorii. Po wybraniu producenta możemy przejść do wszystkich kategorii danego producenta. Ułatwia to nawigację po systemie rabatowym. Po wybraniu listy kategorii rabatowych dla danego producenta, system automatycznie zmienia listę kategorii z lewej strony panelu. Dzięki temu bardzo szybko możemy przejrzeć produkty z kategorii produktów danego producenta.



#### 18.6 Indywidualne rabaty dla kategorii i producenta

Może zaistnieć sytuacja, że będzie potrzebne zdefiniowanie rabatu dla określonego producenta w danej kategorii. Np. w sytuacji, kiedy chcemy nadać tylko jednemu producentowi w danej kategorii określony rabat lub jeśli w danej kategorii każdy producent ma mieć inny rabat. Dzięki temu możemy zdefiniować np. rabat dla producenta HP w wysokości 5%, a w kategorii Drukarki->Atramentowe + producent HP nadać rabat 7%. Wtedy każdy produkt HP będzie miał 5% z wyjątkiem produktów z kategorii Drukarki->Atramentowe, gdzie rabat będzie wynosić 7%.

Żeby definiować rabaty dla kategorii i producenta należy kliknąć zakładkę “Wszystkie”.

Lista kategorii i producentów / rabaty							
kategoria				producent		produkty	usuń
Drukarki	2.23	Color inkjet	0	HP	0	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Drukarki		Deskjet	2.1	HP	33	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Fotografia	6	Maszyny	2	Daniel Cichy	2.3	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Fotografia		Różne	2	Daniel Cichy	1	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Monitory	0	LCD 15"	1	Compaq	0	produkty	<input type="checkbox"/> usuń
Monitory		LCD 17"	0	Compaq	0	produkty	<input type="checkbox"/> usuń

Aktualizuj

Rabaty dla kategorii i producentów wprowadzamy w obok nazwy producenta, tak jak to jest zaznaczone na rysunku. Przy kategoriach możemy także definiować rabaty dla kategorii.

## 18.7 Hierarchia rabatów

Przy definiowaniu wielu rabatów dla kategorii i producentów, niektóre rabaty mogą się pokrywać. System rozpoznaje takie sytuacje i nie nalicza podwójnie rabatów. Rabaty dla danego produktu przyznawane są wg następującej hierarchii:

1. rabat dla producenta i kategorii
2. rabat dla producenta
3. rabat dla kategorii
4. rabat dla grupy rabatowej

(Rabat nie może być większy niż, zdefiniowany dla produktu, rabat maksymalny)

Na początku system sprawdza, czy dla danej kategorii i dla danego producenta zdefiniowany jest jakiś rabat. Jeśli tak, to rabat ten staje się rabatem dla produktu. Jeśli nie, sprawdzany jest analogicznie rabat dla producenta i później rabat dla kategorii.

Jeśli po sprawdzeniu rabatów dla kategorii i producentów system nie znalazł żadnego zdefiniowanego rabatu, to produktowi nadawany jest domyślny rabat dla danej grupy rabatowej (do której należy klient).

## 18.8 Przykłady definiowania rabatów

### 18.8.1 Przykład promocji z wykorzystaniem rabatów dla produktów

System rabatowy idealnie nadaje się do tworzenia różnego rodzaju promocji. Najprostszą metodą jest nadanie rabatów na produkty będące w promocji. Żeby wyświetlić produkty na liście promocji, wystarczy zaznaczyć pole **promocja** w edycji produktu.

<input type="checkbox"/> strona główna	Aktualizuj zmiany
<input type="checkbox"/> nowość	
<input checked="" type="checkbox"/> promocja	
<input type="checkbox"/> bestseller	
<input type="checkbox"/> nie pokazuj ceny	

Produkty z promocji będą też automatycznie wyświetlane w oknie promocyjnym na stronach sklepu. Klientowi znajdującemu się w sklepie będą się wyświetlać zdjęcia produktów z ceną i rabatem. Klikając w zdjęcie, klient od razu będzie mógł zamówić produkt.



### 18.8.2 Wykorzystanie maksymalnego rabatu do promowania wybranych produktów dla wybranych klientów

Jeśli chcemy dla danej grupy klientów zaproponować 2 produkty w specjalnej cenie, to możemy posłużyć się rabatami dla kategorii i producentów oraz rabatem maksymalnym. Wyobraźmy sobie sytuację, w której mamy 5 produktów w kategorii Drukarki->Atramentowe:

- Drukarka 1 - rabat 20%
- Drukarka 2 - rabat 20%
- Drukarka 3 - rabat 10%
- Drukarka 4 - rabat 10%
- Drukarka 5 - rabat 10%

Chcemy sprzedać **Drukarkę 1** oraz **Drukarkę 2** z rabatem 20%, ale pozostałe drukarki chcemy sprzedać z rabatem 10%.

Żeby to zrealizować, definiujemy rabat dla kategorii **Drukarki** rabat 20% a dla drukarek 3,4,5 przypisujemy maksymalny rabat dla produktu wynoszący 10%. Ogólny rabat dla kategorii będzie wynosił 20% ale ponieważ produkty 3,4,5 będą miały zdefiniowany maksymalny rabat 10%, to tylko produkty 1 i 2 zostaną sprzedane z rabatem 20%.

Metoda ta pozwala na indywidualne definiowanie rabatów dla produktów i grup produktów dla poszczególnych grup rabatowych.

### 18.8.3 Prowadzenie wyprzedaży poprzez sklep internetowy

Jeśli chcemy zorganizować wyprzedaż w sklepie internetowym, to należy wpisać przy produkcie domyślną cenę sprzedaży oraz rabat, z jakim produkt wyprzedajemy, np. 20%. Żeby w sklepie nie zaistniała sytuacja, że w jakiejś kategorii czy dla producenta jest zdefiniowany rabat >20%, to także definiujemy rabat maksymalny na 20%.

stara cena	0.00	rabat 20	%
		maksymalny rabat 20	%

### 18.8.4 Tworzenie indywidualnej oferty dla 1 klienta

Czasami zdarza się sytuacja, że chcemy przygotować indywidualną ofertę dla 1 klienta. Wtedy wystarczy dodać nową grupę rabatową np. "Rabaty dla Jana Kowalskiego", zdefiniować rabaty dla tej grupy, a następnie przypisać tą grupę klientowi np. "Janowi Kowalskiemu".

Jeśli "Jan Kowalski" zaloguje się w sklepie będzie mógł zakupić produkty według oferty przygotowanej indywidualnie dla niego.

### 18.8.5 Wykorzystanie rabatów w sprzedaży B2B

Definiowanie rabatów dla grup rabatowych czy poszczególnych klientów idealnie nadaje się do prowadzenia sprzedaży typu **B2B**. Każda z firm, która kupuje w naszym sklepie może mieć indywidualne ceny. Dla każdej firmy możemy stworzyć grupę, do której należeć będą pracownicy firmy. System SOTeSKLEP prowadzi rejestrację sprzedaży, umożliwia podgląd transakcji wcześniej dokonanych, czy sprawdzenie statusu realizacji zamówienia. Dzięki temu w prosty sposób możemy sprawdzić transakcje dokonane przez poszczególne osoby, sprawdzić sumę obrotów z klientem itp.

## 19 Promocje

Czasami istnieje potrzeba zdefiniowania ogólnie dostępnych promocji dla klientów sklepu, niezależnie od tego czy są zarejestrowani czy nie. Służy do tego system promocji. Dostępny jest on po kliknięciu w zakładkę **“Plugins->Promocje”** lub ikonkę **Promocje**.

System ten służy do definiowania rabatów obliczanych na podstawie wartości zakupów. Możemy dla przykładu stworzyć **“Promocje testową”** i dać klientom 2% rabatu na zakupy w naszym sklepie. W tym celu dodajemy nową promocję i definiujemy kody promocji. Następnie możemy np. na stronie partnera wstawić informacje, że każdy kto wybierze naszą promocję i wprowadzi odpowiedni kod (który może znajdować się na stronie partnera) otrzyma rabat. Możemy też kody wysyłać mailem do wybranej grupy osób itp.

Poniżej przykładowa lista promocji zdefiniowanych w sklepie:

### UWAGA!

Jeśli klient jest zalogowany w sklepie jako użytkownik zarejestrowany przypisany do grupy rabatowej lub oznaczony jako hurtowy, to promocje nie będą dostępne, po to żeby nie kolidowały z indywidualnymi rabatami nadanymi klientowi.

### 19.1 Dodanie nowej promocji

Jeśli chcemy dodać nową promocję klikamy w **“Dodaj promocję”**. Pojawi nam się nowe okno, przykład na poniższym zdjęciu:

The screenshot shows a web form titled "Dodaj nową promocję" with a "Dodaj promocję" button in the top right. The form contains the following elements:

- ID: 17
- Aktywna: ☐
- Język: Polski (dropdown menu)
- Nazwa promocji:
- Zdjęcie:  Browse...
- Rabat %:
- Krótki opis:
- Opis promocji: 

Edytor HTML
- KOD 1 to KOD 10:
- Aktualizuj zmiany:

Wprowadzamy dane promocji: nazwę, zdjęcie, rabat, krótki opis, pełny oraz kody promocji.

Kody służą do autoryzacji osób, które chcą skorzystać z promocji. Do każdej promocji dostępnych jest 10 różnych kodów.

## 19.2 Sprawdzenie działania promocji

Jeśli w sklepie jest aktywna conajmniej 1 promocja, to odpowiedni formularz wyboru promocji pokaże się w koszyku. Wystarczy wprowadzić odpowiedni kod promocji w formularzu i automatycznie promocja zostanie aktywowana.

## 19.3 Promocje w wersjach językowych

Dodatkową funkcją systemu promocji jest możliwość definiowania niezależnych promocji dla każdej wersji językowej. Wystarczy przy dodaniu promocji wybrać język, dla którego jest definiowana promocja. Dzięki temu definiując promocję w 1 języku nie musimy od razu martwić się o tłumaczenie na inny język.