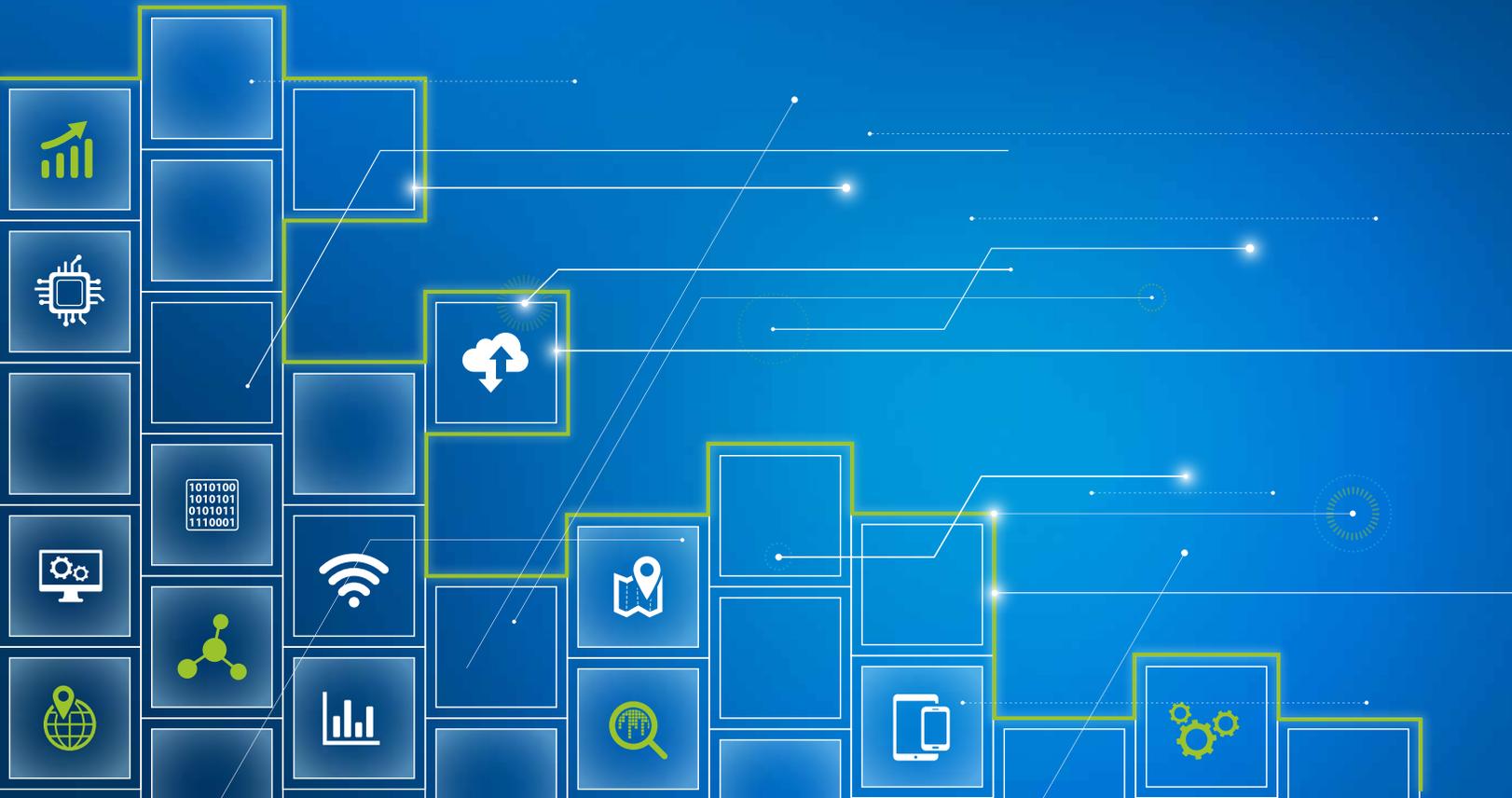


LEISTUNGSÜBERSICHT

WEBSALE V8s



SYMBOLERKLÄRUNG

- in BusinessModular und WEBSALE Suite enthalten
- optional zubuchbar
- ▣ zzgl. einmaliger technischer Bereitstellung
- ▣ Je nach Zahlungsart fallen Grundgebühren und Transaktionsgebühren sowie Bereitstellungen beim Dienstleister und Inbetriebnahme bei WEBSALE an.
- ▣ Voraussetzung für die automatisierte Nutzung ist die Lizenzierung des Moduls „WS-Kundenimport Pro“.
- ▣ Voraussetzung ist die Lizenzierung des Moduls „WS-Artikelimport Pro“.

Technische Änderungen und Irrtum sind vorbehalten
WS1910

INHALTSVERZEICHNIS

A

Unternehmen

Die WEBSALE AG 5

B

Unsere Modelle für erfolgreichen E-Commerce

WEBSALE BusinessModular 7

WEBSALE Suite 7

C

Leistungsübersicht

Basisfunktionen 8

Aktive Vertriebsunterstützung im Shop 12

Mobile Commerce: Perfekte umfassende Lösungen für alle mobilen Zielgruppen 15

Sichtbarkeit: Wertvolle Leistungen für SEO 16

Internationalisierung: Wachstum durch Schaffung weiterer Absatzkanäle 19

Shop-Design – Hier wird's stylisch! 21

Kaufmännische Shopsteuerung: Zahlungssysteme/Zahlungssicherung 22

Datenschutz, Sicherheit, Gütesiegel, Zertifizierungen 28

Zusatzmodule 29

Prozesse optimieren: Offene Schnittstellen zur Anbindung von WWS-/ERP-Systemen 30

Offene Schnittstellen zu externen Systemen 30

D

Betriebs-Services in der WEBSALE ServerCloud

Betriebs-Services 32

Basisleistungen Betriebs-Services – Höchstleistung on demand 32

Datenschutz, Datensicherheit 33

Zusätzliche Internet-Dienstleistungen 34

ERFAHRENSTER ANBIETER VON ZUKUNFTSORIENTIERTEN SAAS-SHOPSOLUTIONS

seit 1996



WEBSALE
Shopsolutions

UNTERNEHMEN

A

Die WEBSALE AG

Die WEBSALE AG entwickelt für den professionellen E-Commerce leistungsstarke, umsatzfördernde und vertriebsorientierte Shoplösungen. Als First Mover im Bereich Software as a Service (SaaS) in Deutschland betreiben wir für Versandhandelsunternehmen seit 1996 die von uns kontinuierlich weiterentwickelte Shopsoftware „WEBSALE E-Commerce“, in der WEBSALE ServerCloud.

Die Herausforderung

Mit dem steigenden Umsatzvolumen im Online-Handel und den stets steigenden Zugriffszahlen sowie den steigenden Ansprüchen der Käufer erhöhen sich auch die Anforderungen und Wünsche an die E-Commerce-Lösung und an den Betrieb der Shopplattform.

Die Lösung

Die WEBSALE AG bietet mit der WEBSALE V8s-Shopsoftware mit Leistung „on demand“ und dem hochzuverlässigen Dauerbetrieb auf Load-Balancing-Servern die professionelle Antwort auf diese Herausforderung. Das WEBSALE Shopsystem wird kontinuierlich innovativ weiterentwickelt und steht für die erfolgreiche Anwendung in B2C- und B2B-Plattformen sowie in Shop-in-Shop- und Reseller-Konzepten modular zur Verfügung. Das suchmaschinenfreundliche Online-Shopsystem ist branchenunabhängig, für nationalen, internationalen und mobilen Online-Handel ausgelegt, individuell und zielgruppenorientiert designbar. Standardisierte Schnittstellen zu WWS-/ERP- und CRM-Systemen stehen zur Verfügung und sorgen für automatisierte, effiziente Geschäftsabläufe.

Kennzeichen der WEBSALE Online-Versender ist ein überdurchschnittliches Wachstum im Online-Handel.

Die Referenzen

Zahlreiche erfolgreiche Versandhändler realisieren schon seit vielen Jahren ihren ständig wachsenden Internetvertrieb professionell und erfolgreich mit dem jeweils aktuellsten WEBSALE Shopsystem und unterstreichen damit die vielfältigen Möglichkeiten sowie die hohe Zuverlässigkeit und Performance im laufenden Shopbetrieb.

So z. B. diedruckerei.de (Onlineprinters GmbH), Krämer Pferdesport, Streetwear 77 Online-shop, Promondo, TSV 1860 München, Virbac, Schecker, VET-Concept, Hagen Grote, LINDY-Elektronik GmbH, KOX International, Trachten Werner, Schäfer Lochbleche, Sanha u.v.m.

Die intelligente Shoplösung, die sich optimal an Ihre Bedürfnisse anpasst

B



UNSERE MODELLE FÜR ERFOLGREICHEN E-COMMERCE

B

WEBSALE BusinessModular

Unser Modell BusinessModular bietet Ihnen durch den modularen Aufbau vollkommene Flexibilität.

Das Modell BusinessModular enthält die Basisfunktionen des WEBSALE V8s Shopsystems, welche auf den folgenden Seiten aufgeführt sind, sowie den Betriebs-Service „Business“. Um Ihren Shop individuell auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen abzustimmen, lassen sich alle WEBSALE Module bei Bedarf hinzufügen.

WEBSALE Suite

Die WEBSALE Suite bietet Ihnen ein zukunftsorientiertes Bundle, das eine Fülle an Leistungen zur Neukundengewinnung und zur aktiven, dauerhaften Kundenbindung an Ihr Unternehmen enthält.

Neben den Leistungen der WEBSALE BusinessModular und dem Betriebs-Service „Business“ erhalten Sie in der WEBSALE Suite zusätzlich Marketing- und SEO-Module sowie Schnittstellen für Web-Controlling- und Bezahlssysteme.



Alle Leistungen, die zusätzlich zu den Basisfunktionen bereits in der WEBSALE Suite enthalten sind, haben wir Ihnen mit nebenstehendem Icon markiert.

LEISTUNGSÜBERSICHT

Basisfunktionen

Shop-Produktdatenbank (Produkte mit Kategoriezuordnung)
max. Anzahl Produkt-Kategorien/max. Anzahl Produkte je Kategorie
(gilt auch für alle Subshops eines Shops)

5 000 Kat. à
500 Produkte,
bis zu 1 Mio
Produkte

Webbasierte Shop-Textpflege-Plattform (inkl. 1 Sprache): Shoptexte (Hinweismeldungen, Erfolgsmeldungen usw.) können an Ihre Haustonalität angepasst werden.

Ideale Basis für den Aufbau internationaler Subshops

- separate Zugriffsrechte für Übersetzer
- paralleles Übersetzen verschiedenster Subshops/Shops
- optimierte Zeichensatzprüfung
- Vererbung der Sprache in die Subshops
- Export- und Importmöglichkeit der Shoptexte

Hierarchie-Ebenen für Kategorien

10

Beliebig viele Kategorien, die keine Produkte enthalten
(zur Strukturierung des Produktmenüs)

Kurz-Produktbeschreibung (1 024 Zeichen)

Ausführliche Produktbeschreibung (16 000 Zeichen), sehr einfach über freie Felder erweiterbar

Umsatzfördernde Positionierung von Aktions-Produktlisten

Zufallsgesteuerte dynamische Anzeige von Produkten auf Aktions-Produktlisten

Angebotsprodukte – Anzeige und Berechnung der Ersparnis (alter/neuer Preis)

Geschenverpackung je Position im Warenkorb auswählbar (auch mit Berechnung)

C

Basisfunktionen

Liste der zuletzt angesehenen Produkte	■
Merkliste, die stets auf aktuelle Produktdaten zugreift. Die Merkliste steht im Kundenkonto dauerhaft zur Verfügung, Kunden ohne Konto können für die Dauer des Einkaufs die Merkliste nutzen.	■
Direktbestellung aus dem Katalog über Eingabe der Artikelnummer (für B2B mit automatischem Upload via CSV-Datei)	■
Automatisch generierte Auftragseingangsbestätigung via HTML-E-Mail an den Käufer	■
Automatisch gespeicherter Warenkorb: automatische Speicherung „stehen gelassener“ Warenkörbe im Shop, auch geräteübergreifend	■
Anzeige und Bestätigung der AGB auf der letzten Seite oder der Adresseingabeseite	■
Zusätzliche freie Datenfelder bei jedem Produkt – z. B. für Verfügbarkeitsangabe, Sondermerkmale, zusätzliche Bilder, PDFs, Markenlogos, Bedienungsanleitungen u.v.m.	■
Individuelle und länderspezifische Designbarkeit der Preisdarstellung im Shop (z. B. Nachkommastellen hochgestellt)	■
Vielfältige Produktbebilderung in der Listen- und Einzelansicht, Mehrfachbilder pro Produkt, zusätzliche kleine Bilder, z. B. für zuletzt angesehenen Produkte im Warenkorb u.v.m.	■
Multimedia-Unterstützung – Bilder, HTML-Dateien, PDF-Dateien, Zoom, Video, Audio und sonstige Infos je Produkt	■
Abbildung von Varianten eines Produkts: Farbe, Größe, Material, Ausführung usw. auf der Produktdetailansicht	■
Informative Darstellung von Varianten (z. B. Farbe und Größe) bereits auf der Kategorieansicht (über Bekleidungsmodul)	■
Abhängige Varianten eines Produkts z. B., wenn Farbe rot gewählt, dann nur Größe S und XL verfügbar	■
Anzeige des Preises „ab“ und „bis“ bei abhängigen Varianten	■

Basisfunktionen

Abbildung von Produkten als Sets, Gruppierungen, Kombinationen, Arrangements oder Outfits, mit Bestellmöglichkeit jedes einzelnen Produkts oder als Set mit einem Klick bestellbar ■

F@stOrder™ – WEBSALE merkt sich bei jeder Bestellung die zuletzt verwendete Zahlungs- und Versandart. Der angemeldete Kunde wird nach dem Login mit nur einem Klick direkt zur Bestellübersicht geleitet. ■

F@stBasket™ – mehrere Produkte gleichzeitig aus der Produktliste direkt in den Warenkorb legen ■

Umfangreiche, kategorieabhängige, frei designbare Filter- und Sortierfunktionen ■

Unterstützung von Referrern für die statistische Auswertung Ihrer Kampagnen, z. B. AdWords, Social Media, Newsletter, Banner etc. ■

C

Produkte mit Deep-Link direkt in den Warenkorb legen ■

Produkte zeigen, aber deren Bestellmöglichkeit sperren, z. B. wenn derzeit nicht lieferbar ■

Sortierung der Produkte durch den Shopbesucher:
nach Bewertungen, Preis auf- und absteigend, Produktname und Produktnummer, Anzahl Produkte auf einer Liste, Produktnummer auf- und absteigend, nach Alter u.v.m. ■

Anzeige der Produktanzahl auf Kategorie- und Unterkategorieebene ■

Mindestbestellmenge/Maximalbestellmenge je Produkt definierbar (im B2B auf Kundenebene) ■

Bestellmenge:
frei eingebbar, als VPE, als lineare Stückelung (6, 12, 18) oder aus einer Listbox auswählbar (100, 300, 500) ■

Anzeige eines Kurzwarenkorbes auf beliebigen Seiten ■

Liefersplit:
Eingabe von mehreren Lieferadressen pro Position im Warenkorb und auf Positionsebene ■

Teillieferung ■

Basisfunktionen

Automatische Anzeige von Datum/Uhrzeit der letzten Shopaktualisierung ■

Automatisierte Bestandsüberwachung: ■

Bei Produktstatus „gelb“ oder „rot“ (pro Produkt einstellbar) wird an den Produktverantwortlichen eine E-Mail gesendet.

Dynamische Produktbestandsverwaltung und Verfügbarkeitsanzeige inkl. Reservierungsmöglichkeit von Produkten im Warenkorb. ■

Lieferstatus im Warenkorb anzeigbar, z. B. Produkt X 5 Stück sofort lieferbar, 3 Stück lieferbar in einer Woche

Umfangreiche Suchfunktionalitäten im Shop: ■

- Volltextsuche
 - alles durchsuchen
 - Suche in nur einem bestimmten Feld
 - nur Produktnamen durchsuchen
 - nur Produktnummern durchsuchen
 - Suchen nur in gewählter Oberkategorie
 - Suchen nach definierten Kriterien, z. B. Marke, Modelle, Größe, Farbe, Material, Inhaltsstoffe, lagernde Produkte und viele mehr
 - Hinterlegung von Thesaurus-Begriffen (TV, Laptop)
 - Hinterlegung von bekannten Rechtschreibfehlern
 - erweiterte Filtermöglichkeit im Shop, mit der man z. B. einen Geschenkefinder oder Produktfinder umsetzen kann
-

Aktive Vertriebsunterstützung im Shop

„HappyHour“ Aktionen – automatisierte, zeitgesteuerte Angebote ■

Prime-Shopping: hohe Kundenbindung durch exklusive Prime-Pakete mit besonderen Leistungen, wie ■

- Versandkostenfreiheit
- Entfallen des Mindestbestellwertes
- exklusive Produkte nur für Prime-Kunden
- Prime-Preise für ausgewählte Produkte

Kostenfreier Artikel im Warenkorb, kostenfreier Artikel im Warenkorb ab definierten Warenkorbwerten ■

Cross-Links/Cross-Selling: ■

- Cross-Links auf Produkteinzelsicht: z. B. „Zubehör“, „Das könnte Ihnen auch gefallen“ (5 unterschiedliche Cross-Link-Arten werden unterstützt)
- Cross-Links auf Variantenebene: Produktempfehlungen passend zur gewählten Variante. Z. B. braunes Pflegeset zu braunen Schuh
- Cross-Selling-Produkte: Produktempfehlung passend zu dem gerade in den Warenkorb gelegten Produkt

Bought-Together-Produkte - automatisierte Produkt-Empfehlungen, basierend auf getätigten Bestellungen („Give-Away“-Produkte sind von der Analyse ausschließbar) ■

Ersatzprodukte – z. B. werden andere Produkte empfohlen, falls das gewünschte Produkt nicht lieferbar ist ■

Verlinkung zu sozialen Netzwerken: Produkt weiterempfehlen („Tell a friend“) ■

Zeitgesteuerte und zeitbegrenzte Anzeige von Produkten, Kategorien und Aktionsbannern zur aktiven Steuerung saisonaler Highlights (Kampagnen) ■

„BackInStockMail“ – automatisch generierte E-Mail-Erinnerung an Interessenten, wenn vergriffene Produkte wieder verfügbar sind ■

Verkaufskontrolle durch Einsatz von Referrern (über welchen Link kommt der Käufer?) ■

Tagesaktuelle Vertriebs- und Verkaufsstatistiken, Top-Seller, Top-Kunden, Mehrfachbesteller, Auswertungen des Besucherverhaltens u.v.m. ■

Online-Bestellinformationssystem, Mitteilung über Auftragsstatus per Mausclick an Besteller (bei manueller Auftragsbearbeitung) ■

Aktive Vertriebsunterstützung im Shop

Umfassende Rabattaktionen

- Globaler prozentualer Rabatt für Verkaufsaktionen, z. B. Sommerschlussverkauf, Black Friday usw.
- Gruppierungsrabatt (Anreiz zum Mehrkauf: Käufer erhält beim gleichzeitigen Einkauf von Produkten aus Gruppe A und/oder Produkten aus Gruppe B einen Rabatt, prozentual oder absolut)
- Auftragswert-Rabatt (z. B. 3 % ab 75,- €, 5 % ab 100,- €)
- Anzeige von kundenindividuellen Rabatten an jeder beliebigen Stelle im Shop
- Kundenindividuelle produktabhängige Rabattsätze
- Staffelpreise je Produkt festlegbar respektive Rabattgruppen abbildbar
- Zahlungsartenrabatt, prozentual (z. B. bei Vorkasse 3 % Rabatt oder absolut: X €)
- Rabattarten-Kumulation ausschließen (z. B. nur den höchsten Rabatt gewähren)
- Versandkostenfreiheit/Versandkostenfreiheit ab bestimmten Auftragswert
- Nimm 3 zahl 2

Umfangreiches Gutscheinmodul

- Geschenkgutscheine/Kaufgutscheine Zusendung per Post oder Onlinegenerierung z. B. als Last-Minute-Geschenk
- Werbegutscheine: universal (Freundschaftswerbung) und individuell
- Gutscheine zeitlich befristet und unbefristet
- Gutscheine mit Wert in € oder prozentual vom Warenwert (multiwährungsfähig)
- Preisgebundene Produkte sind von Werbegutscheinen ausschließbar
- Produkt-, kategorieabhängige und kundenabhängige Gutscheine
- Werbewirksame Gutscheine mit automatischer Zusteuerung von Produkten (z. B. kostenlose Produkte) in den Warenkorb
- Prozentuale Gutscheine auf Positionsebene oder für den gesamten Warenkorb abzugsfähig
- Gutscheinname und -nummer bei Universalgutschein selbst vergebbar
- Maximale Anzahl an Einlösungen für Universalgutscheine festlegen (first come first serve, Verkaufsförderung durch künstliche Verknappung)
- Individueller Mehrfachgutschein (fördert die dauerhafte Bindung von Neukunden an Ihren Shop)
- Gutschein auf Set-Unterprodukte (plakative Gutscheinrabatte auf z. B. Bestickung)
- Einfache Anlage von Gutscheinen mit unterschiedlichen Währungen
- Prozentuale Gutscheine bei hochpreisigen Produkten auf max. Gutscheinwert begrenzen (zur Sicherung der Marge)
- „Danke“-Gutschein, Reklamationsgutschein: Individualgutscheine anlegen, die nur für (einen) bestimmte(n) Kunden gelten

Aktive Vertriebsunterstützung im Shop

Onsite-Personalisierung
Unterstützung von Persona-Konzepten durch Anzeige von kundenspezifischen Inhalten bei wiederkehrenden Besuchern ■

Geschenkartikel: Kunde kann in Abhängigkeit vom Warenwert ein oder mehrere Geschenke auswählen ■

Bestellvorlage: Speicherung von Warenkörben zur späteren Wiederbestellung ■ □

Produkt-Bewertungsmodul □

- Interessenten oder Kunden können komfortabel Produkte bewerten oder Bewertungen ansehen
- Anzeige der Bewertungen erfolgt nach Freigabe durch den Shopbetreiber
- Sicherheitsoption: Bewertungsbestätigung durch den Interessenten oder Käufer
- automatisch generierte Erinnerungs-E-Mail (HTML/Text) mit der Bitte, die gekauften Produkte zu bewerten
- automatisch generierte Danke-E-Mail mit Gutschein-Code für die getätigte Bewertung
- Produktbewertungen Subshop-übergreifend anzeigen
- inkl. Kommentierfunktion durch den Versender



Shop-eigenes Bonuspunkte-Prämiensystem: umfangreiche Möglichkeit, den Kunden mit attraktiven Prämienprodukten (mit und ohne Zuzahlung) an den Shop zu binden. □



Wunschlisten (für Geburtstag, Hochzeitstisch u.v.m.)
Komfortable Anlage von verschiedenen Wunschlisten zum Versand an verschiedene Zielgruppen (Freunde, Familie) □



Produkt-Vergleichsmodul, Anzeige horizontal oder vertikal □



E-Marketing-Manager – Marketingmitteilungen an Shopkunden und Newsletter-Abonnenten versenden, personalisierbar, umfangreiche Möglichkeiten zur Erstellung, Verwaltung und Versand. Ermöglicht eine gezielte Kundenansprache anhand des individuellen Einkaufsverhaltens. Einfache Newsletteranmeldung per DoubleOptIN / Möglichkeit, Newsletterversand für einen bestimmten Zeitraum zu pausieren / umfangreiche Tracking- und Statistikauswertungen / automatische Newsletter-Registrierung im Bestellablauf. □



Kampagnensteuerung: Aktionen für das ganze Jahr planen (z. B. versandkostenfreie Wochenenden) ■

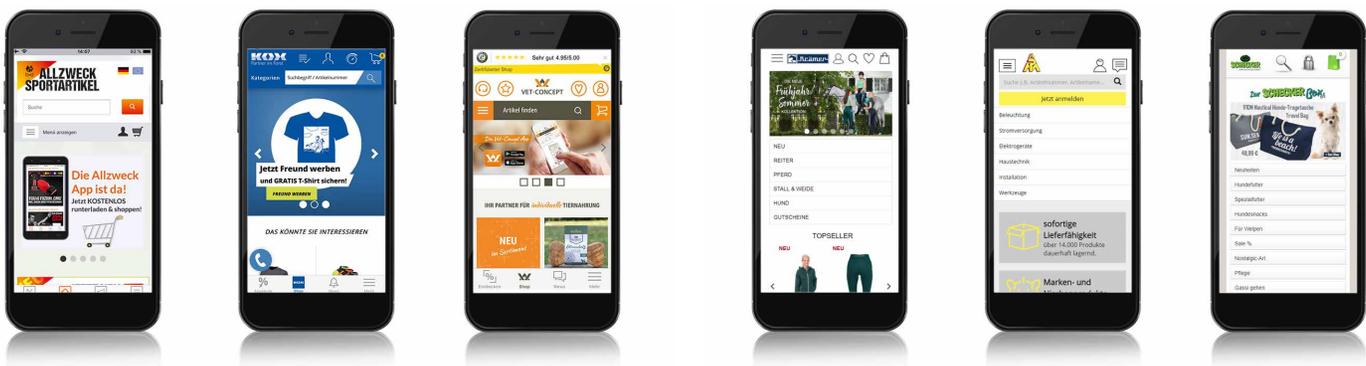
Mobile Commerce: Perfekte umfassende Lösungen für alle mobilen Zielgruppen

WEBSALE App: Standard App in Verbindung mit Full Responsive Shop (oder einem WebApp-Subshop) □

- Alle Leistungen aus dem Desktop-Shop sind automatisch in der App verfügbar
- Individuelles Branding im Corporate Design des Kunden
- Kompatibel mit aktuellen Apple- und Android-Betriebssystemen
- Einfacher Login aus der App in WEBSALE Online-Shops mit dauerhafter Anmeldung
- Kundenaktivierung durch Push-Nachrichten
- Produkt- und Event-Teaser
- Schnelle Projektzeiten, kein Extra-Entwicklungsaufwand
- Direktverlinkung auf Social-Media-Kanäle
- Über ein Dashboard im OSB stehen umfangreiche Statistiken zur App-Nutzung zur Verfügung
- Hinweis auf verfügbare App im passenden App-Store, falls die Shop-URL auf einem Mobilgerät aufgerufen wird
- Standardisierte App-Funktionen und Schnittstellen ermöglichen schnellen Livegang der App

WEBSALE Mobile WebApp 2.0 für mobiles Shopping □

- Designbare Shopweichen zur Erkennung und Benutzerführung in mobilen und stationären Shops
- Gemeinsame Produktdaten für gleichsprachige (Desktop/mobile) Shops
- Subshop-übergreifender Login
- Gleiche Funktionalitäten und Services im Mobile-Shop wie im Web-Shop
- Intelligente Produktverwaltung: keine doppelte Produktpflege; die mobilen Shops nutzen dieselbe Produktdatenbasis wie der Web-Shop



Bitte fragen Sie bei Interesse an der WEBSALE APP 2.0 bei Ihrem WEBSALE Ansprechpartner nach dem entsprechenden Whitepaper.

Sichtbarkeit: Wertvolle Leistungen für SEO

SEO-URLs

- flexible Einstellbarkeit einer URL
- optimierte URL für besseres Suchmaschinen-Ranking
- automatische, sprechende, SEO-freundliche oder individuelle Bildnamen
- Konfiguration der SEO-URLs über den TopRank-Manager
- shopübergreifende oder subshopspezifische Konfiguration

Integrierte Indizierungsunterstützung für Suchmaschinen

Optimierte Führungssteuerung für Suchmaschinen-Robots,
z. B. Ausschluss des Warenkorbs

Frei steuerbare Betonung der Wichtigkeit von Begriffen durch HTML-Tags

Individuelle Steuerung von Meta-Tags in „title“, „content“ usw.

Indizierungs-Steuerung durch Canonical-Anweisung im HTML-Head, konfigurierbar, automatisiert

Zur Unterstützung von SEO: zulässige Domains für Shopaufruf festlegbar,
inkl. 301-Weiterleitungen

hreflang-Attribut für korrekte Indexierung von verschiedenen Sprachversionen des Onlineshops

TopRank™-Manager

Schnelle Tief-Indizierung des Shops, insbesondere auch von Produktänderungen, durch unterschiedliche Leistungen des Moduls

- Generierung von TopRank™-Sitemaps-Dateien (XML)
- Generierung von TopRank™-Webseiten (HTML)
- Viele Zusatzfelder für SEO, um für jede Kategorie eine Optimierung vorzunehmen für:
 - HTML-Header-Tags
 - Seiteninhalte
 - Seitenname in der URL (Link im Menü und Breadcrumb)
 - Unterstützung zur Rettung nicht mehr existierender Produktlinks
 - URL und Link-Optimierung

SEO-Content für Produkte: weitere SEO-relevante Informationen auf der Produktdetailansicht hinterlegbar

Sichtbarkeit: Wertvolle Leistungen für SEO

WS-PageSpeed-Tool

Intelligentes Minimierungskonzept für JavaScript- und CSS-Dateien zur Reduktion der Dateianzahl, Dateigröße und Übertragungsmenge sowie Unterstützung des Caching der JavaScript- und CSS-Dateien

Special Handling nicht mehr verfügbarer Produkte

- automatisierbare Linkkraft-Rettung bei nicht mehr verfügbaren Produkten
- Vorhaltung von Bedienungsanleitungen und Informationen für nicht mehr verfügbare Produkte

Spezial Handling nicht mehr verfügbarer Kategorien

- automatisierte Linkkraft-Rettung bei nicht mehr verfügbaren Kategorien



INTERNATIONALISIERUNG MIT WEBSALE

Kundenservice: 09161.6209800 Montag - Freitag 08.00 - 18.00 Uhr | [Kontaktformulare](#)

DIEDRUCKEREI.DE Warenkorb Zur Merkliste Anmelden

Marketing-Bedarf Geschäftsausstattung Messe- & Werbetechnik Werbeartikel Branchen & Themen Hilfe



Drücken Sie 2019 Ihren Stempel auf

Kennzeichnen, bestätigen und quittieren leicht gemacht, dank Stempeln mit Ihrem individuellen Druckmotiv.

[ZU DEN STEMPELN](#)

// ENTDECKEN SIE DIE VIELFALT IHRER ONLINE-DRUCKEREI

FLYER	FALZFLYER	PLAKATE	BRIEFPAPIER	VISITENKARTEN	KLAPP-/POSTKARTEN
BROSCHÜREN	KATALOGE	EINTRITTSKARTEN	BÜCKE	SCHREIBTISCH-UNTERLAGEN	BRIEF-UMSCHLÄGE
AUFKLEBER	BEKLEIDUNG & TEXTILIEN	MAPPEN ORDNER	BÜROBEDARF	GASTRO & HOTELLERIE	WERBEARTIKEL

// GROSSFORMATDRUCK

PLANEN BANNER	ROLLUP DISPLAYS	PLATTENDRUCK SCHILDER	FAHNNEN FLAGGEN	MESSESYSTEME	WERBESYSTEME
---------------	-----------------	-----------------------	-----------------	--------------	--------------

// UNSERE NEUIGKEITEN AUF EINEN BLICK

Werbung zum Tragen – hochwertige Kleidung als Werbeartikel einsetzen
Lassen Sie klassische T-Shirts, bequeme Pullover und funktionale Jacken mit Ihrem Logo bedrucken und setzen Sie diese als hochwertige Werbeartikel ein, um aus der Masse herauszustechen. [mehr](#)

ONLINEPRINTERS

WEBSALE bietet uns eine perfekte Plattform zur Umsetzung unserer Internationalisierungs-Strategie. Insbesondere die hohe Geschwindigkeit, mit neuen Shops live zu gehen, beeindruckt uns immer wieder. Nahezu die Hälfte aller Bestellungen werden heute schon über die internationalen Märkte getätigt.

ONLINEPRINTERS GMBH
MARTIN BETZ, CTO

Bitte fordern Sie bei Interesse per E-Mail die **CaseStudy** an: sales@websale.de

Internationalisierung: Wachstum durch Schaffung weiterer Absatzkanäle

Multishop-System



Eigenschaften der Subshops:

- individuelle Sprache
- individuelle kaufmännische Einstellungen
- gleiche oder andere Produkte und Preise
- individuelles oder identisches Design
- länderspezifisches Design der Preisdarstellung
- länderspezifische Merkmale
- individuelle Zahlungsarten
- gemeinsamer Bestelleingang, nach SubshopID aufgelistet
- gemeinsame Statistik, auch mit Einzelauswertung
- Zugriff auf gemeinsame Produktdaten für gleichsprachige (Desktop-/mobile) Shops
- eine Sprache in der Textpflegeplattform
- eine Domain (.de, .com, .eu) inkl. SSL-Zertifikat und länderspezifische Domains

Intelligente Shopweichen mit Geo-IP-Länderkennung zur optimalen Benutzerführung in internationalen Shops



GEO-IP-Ländererkennung und Anzeige der jeweiligen Landeswährung als Service an ausländische Besucher



Überprüfung der Postleitzahl länderabhängig



Optimierter PLZ-Assistent mit Suggest-Funktion im Eingabefeld (für Deutschland)



Syntaktische Prüfung der USt.-IdNr. europaweit, mit automatischer Steuerberechnung oder -befreiung



Länderabhängige Preis- und Währungsformatierungen



Bildung einer korrekten sprachabhängigen Anredezeile

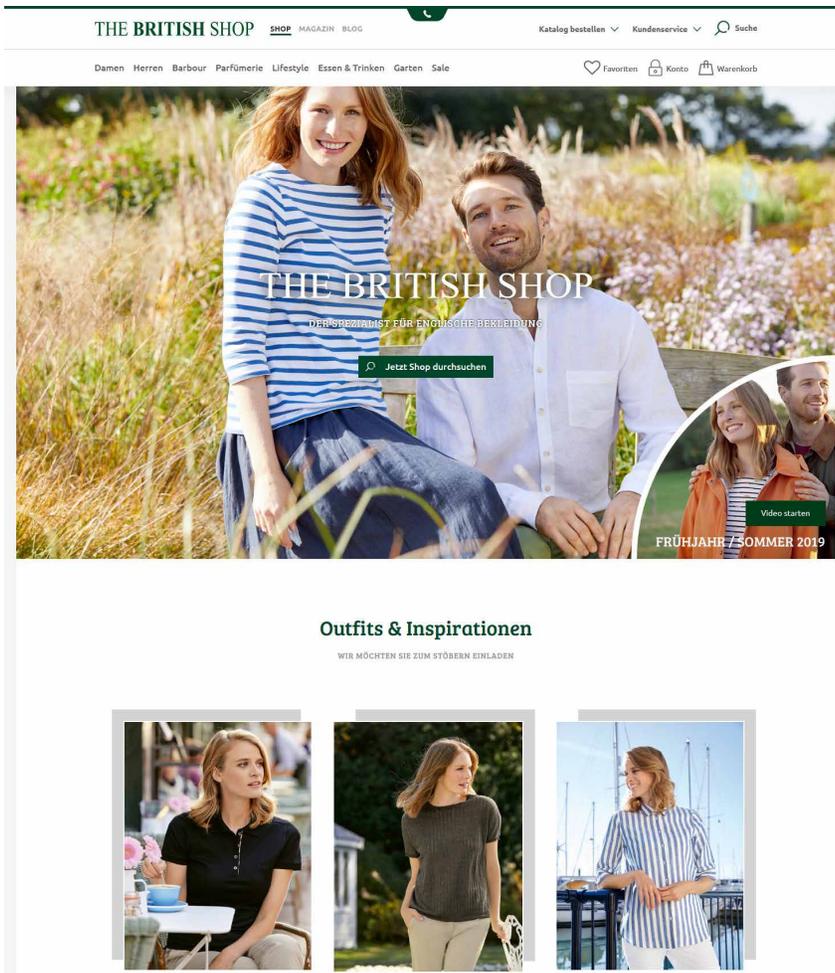


Unterstützung Google API für weltweite Adressprüfungen



C

OPTIMALE DESIGNFREIHEIT



THE BRITISH SHOP Die feine englische Art

Der Spezialist für englische Bekleidung - Ihr Anbieter für British Lifestyle in der Schweiz

Um den britischen Lifestyle auch in unser Shopdesign zu übertragen, hatten wir von Anfang an genaue Design-Vorstellungen. Das WEBSALE Shopsystem bietet uns hierzu eine optimale Designfreiheit, mit der wir unserem Shop und der Produktdarstellung eine einmalige Identität verleihen.

THE-BRITISH-SHOP.DE
WOLF SIEBEL, GESCHÄFTSFÜHRER

SHOP-DESIGN

Hier wird's stylisch!

100%

Responsive

Individuell und unbegrenzt anpassbar

Design-Kompatibilität auch nach Software-Updates

Freiheit in Bezug auf Schriftarten, z. B. Google Fonts

Framework-Unterstützung

Unterstützung aller modernen Bild- und Medienformate

- Maximale Kompatibilität aller aktuellen Browserversionen auf allen Endgeräten
- DSGVO-ready - in allen Formularen automatisch entsprechende Hinweise (auf Wunsch auch Checkboxes)
- Stilvolle Navigation in horizontaler und vertikaler Ausrichtung
- Optimierte Header- & Footer-Versionen für den Checkout (Funnel)
- Individueller Bestellabschluss mit interaktiven Kaufanreizen (Cross-/Upselling)
- Social Media Integration inkl. Widgets
- Sidebar-Widget (aufklappbare Elemente am Browserrand)
- Intelligente Sticky-Navigation
- (Header und Navigations-Elemente bleiben beim Scrollen am Browserrand im sichtbaren Bereich)
- Scroll-To-Top-Funktion
- Individuelle Badges/Flags/Störer für Lagerbestände, ausverkaufte, SALE- und Neu-Produkte
- Hover-Effekte, Banner- und Produkt-Slideshows zur visuellen Darstellung Ihrer individuellen Einkaufswelt
- Zentrale Steuerung des Shops durch webbasierte Konfiguration
- Passwortgeschützte Testmodi für verschiedene Einsätze; z. B. Design, Events, Kampagnen, Zahlungsarten etc.
- Dadurch Anpassungen direkt im Livesystem möglich – keine separate Testumgebung notwendig
- Druckbare PDF-Ansichten von Produkt-, Warenkorb und Bestellbestätigungsseiten (Live-Generierung)
- Optimierte Mobil-Version
- Lazy-Loading für Grafiken und Bilder zum schnelleren Laden
- Endlos scrollen mit Infinite Scroll für lange Seiten
- Modernes OffCanvas Burger-Menü
- Optimierte Schriftgrößen und Touch-Elemente (Buttons, Links)
- Nur endgerätoptimierte Bilder/Grafiken laden

Kaufmännische Shopsteuerung: Zahlungssysteme/Zahlungssicherung

Nicht-elektronische Bezahlung: Nachnahme, Vorkasse, Bankeinzug, Rechnung, frei definierbare Zahlungsarten, Abholung in der Filiale etc. ■

Zahlungsartenrabatt (prozentual und in €) ■

Zahlungsartenaufschlag: Warenwertabhängige Bearbeitungsgebühr für Online-Zahlungsarten (prozentual oder absolut), z. B. bis Warenwert € 499: Gebühr € 2,50, ab Warenwert € 500: Gebühr 0,5 % ■

Elektronische Bezahlung

Händler-Kundenkarten ■ 3

Kreditkarten-Online-Clearing/3D Secure 2.0 via Payment Provider ■ 2



Online-Sofort-Überweisung mit Klarna ■ 2



PayPal (über Payment-Provider) ■ 2



PayPal-Direktanbindung ■ 1 2

PayPal Express Checkout ■ 2

PayPal PLUS ■ 1 2

Paydirekt ■ 2

Elektronische Lastschrift (über Payment-Provider) ■ 2

Kauf auf Rechnung (über Payment-Provider) ■ 1 2

C

Kaufmännische Shopsteuerung: Zahlungssysteme/Zahlungssicherung

International Payments	iDEAL (für .nl)	■ ²
	PostFinance (für .ch)	■ ²
	Dankort (für .dk)	■ ²
	Mr. Cash (für .be)	■ ²
	przelewy24 über payU (für .pl)	■ ²
Bonitätsprüfung für DE, AT, CH, NL, BE (Abhängig von den übermittelten Bonitätswerten ist eine ausschließliche Anzeige von sicheren Zahlungsarten möglich.)		■ ² ³
Multi-Payment-Provider-Unterstützung	Unterschiedliche Payment-Provider für Zahlungsarten	■ ²
	Unterschiedliche Payment-Provider für Shops/Subshops	■ ²
Kundenkonten (für B2B oder B2C) als Prepaid-Konto oder als Kreditlimit		■

C

HINWEIS:

Zahlungsarten können produktabhängig, kundenabhängig, länderabhängig, zustellungsabhängig und in Abhängigkeit vom Warenwert definiert werden. Zahlungsarten können in Abhängigkeit der Lieferbarkeit von Produkten ausgeblendet oder ausgegraut angezeigt werden.

Bestelleingang/Bestellverwaltung

Online-Verwaltung von Bestellungen inklusive Suchfunktion	■
Online-Bestellinformationssystem	■
Unterstützung für Kommissionierung: zusätzliche Lieferbestandteile und Paketbeilagen können unsichtbar der Internetbestellung mitgegeben werden, z. B. Aktionsflyer	■

Produktpflege (manuell)

- Manuelle Pflege der Produktdaten sowie Übertragung der geänderten Shopdaten zum Shopserver über WSPManager ■
- Prüfung der Zugangsberechtigung zur Pflege ■
- Teamfähigkeit: Unterstützung der Produkt-, Design- und Shopsystemdatenpflege unabhängig voneinander durch jeweils einen Verantwortlichen, z. B. wird angezeigt, welcher Mitarbeiter gerade den Shop pflegt ■
- Zugriff auf gemeinsame Produktdaten für gleichsprachige (Desktop-/mobile) Shops ■

HINWEIS:

WEBSALE-Shopsolutions sind für den nachhaltig erfolgreichen Online-Handel mit hohem Bestellaufkommen konzipiert. Es stehen daher leistungsfähige Import- und Exportschnittstellen für die Anbindung an nachgelagerte ERP-Systeme für automatisierte Geschäftsprozesse zur Verfügung. Details siehe unter „Prozesse optimieren“

Kaufmännische Einstellungen

- Versandkostenreduktion oder -erlass, ab bestimmtem Auftragswert oder generell ■
- Zustellungsarten: abhängig von Gewicht, Volumen, Lieferland und Zahlungsart sowie produktabhängige Steuerung der Zustellung (liegt ein Produkt mit zugeordneter Zustellungsart im Warenkorb, z. B. Produkt mit Express-Lieferung, sind alle Artikel im Warenkorb an die Zustellungsart gekoppelt) ■
- Abhängig von der Lieferadresse können Zahlungsarten ausgeblendet oder ausgegraut dargestellt werden. ■
- Mehrwertsteuerberechnung: Unterstützung von bis zu 10 Steuersätzen ■
- Zahlungsartenrabatt je nach Zahlungsart (prozentual und absolut) ■
- Anzeige von Zahlungsarten in Abhängigkeit von der gewählten Kundenart (Privat- oder Geschäftskunde) ■
- Mindestbestellwert und maximaler Bestellwert konfigurierbar ■
- Mindermengenzuschlag ■

Kaufmännische Einstellungen

Minimale und maximale Bestellmengenbegrenzung je Produkt	■
Unterstützung aller Währungen	■
Anzeige von Lieferterminen zur Auswahl für den Käufer (Feiertage werden berücksichtigt)	■
Berechnung von kostenpflichtigen Zusatzleistungen – prozentual oder Fixpreis, z. B. Transportversicherung oder Belegexemplar	■
Zeitweilige Shopsperre mit konfigurierbarer Meldung für die Käufer	■
Versandkostenberechnung – Variante 1	■
<ul style="list-style-type: none">■ pauschal■ nach Warenwert■ nach Stückzahl (lineare Berechnung)■ abhängig vom Lieferland und■ abhängig vom Zusteller (Post, DHL, UPS etc.)	
Versandkostenberechnung – Variante 2	■ ⁴
<ul style="list-style-type: none">■ gewichtsabhängige Berechnung über ERP (auch nicht-linear nach Mengenstaffeln)■ produktabhängige Berechnung von Lieferkosten – abhängig von z.B. Versanddienstleister, Bestellmenge, PLZ-Bereich	

HINWEIS:

Die hier vorgestellten kaufmännischen Einstellungen stellen lediglich einen Teil der Möglichkeiten dar.

Adressdatenverifizierung

Anrede-/Vornamen-Prüfung (in Deutschland)	■
Optimierter PLZ-Assistent mit Suggest-Funktion im Eingabefeld (in Deutschland)	■
Jedes Adresseingabefeld individuell überprüfbar (mit individueller Fehlererkennung und -meldung)	■
Unterstützung Google API für weltweite Adressverifizierung	□ ¹ ²

Komfort-Funktionen für Käufer (B2C und B2B)

Login mit E-Mail-Adresse als Benutzerkennung (optional mit E-Mail-Adressverifizierung) ■
Syntaktische Prüfung der E-Mail-Adresse und physische Überprüfung der Domain.

Passwort-Ampel ■
Beim Neu-Anlegen eines Passworts kann dessen Qualität sofort während der Eingabe visualisiert werden

Quick-Login inkl. personalisierter Begrüßung und Welcome-Back-Funktion ■

Facebook Login: Social Login zur komfortablen Anmeldung im Shop

Umfangreiche Komfortfunktionen im Kundenkonto: ■

- Verwaltung der Kundendaten vom Kunden selbst: „Mein Konto“
 - Änderung von E-Mail-Adresse und Passwort vom Kunden selbst (inkl. Verifizierung)
 - „Passwort vergessen“-Funktion
 - Verwaltung von multiplen Kundendaten durch den Kunden selbst: z. B. Lieferadresse(n) (bis zu 999 Lieferadressen anlegbar) oder Kreditkarten- und Bankkontendaten
 - Merkliste
 - Wunschlisten
 - Gesammelte Bonuspunkte
 - Verwaltung von Bestellvorlagen (gespeicherte Warenkörbe)
 - Automatisches Speichern der Versand- und Zahlungseinstellungen für zukünftige Käufe
 - Bestellhistorie
 - Kundenspezifischer Shop-Timeout, vom Kunden einstellbar
 - Personalisierte Angebote ansehen und über das Online-Kunden-Konto direkt bestellen (Übergabe aus der Angebotsbearbeitung im WWS in den Shop)
 - Anzeige von kundenindividuellen Rabatten im Kundenkonto oder an jeder beliebigen Stelle im Shop
-

Dubletten-Prüfung beim Login als Gast, ob für die E-Mail-Adresse bereits ein Kundenkonto existiert ■

Kunde kann nach getätigter Bestellung die Shopsitzung beenden oder weiterführen ■
(Shop verlassen/weiter shoppen)

Speicherung der Kundendaten (TripleDES-verschlüsselt) ■

Komfort-Funktionen für Shopbetreiber (B2C und B2B)

Übermittlung geänderter Kundendaten per SOAP an ERP ohne Bestellung (Käufer haben ihren Datensatz ohne Bestellung aktualisiert)	<input type="checkbox"/>
Zuordnung von Bonuspunkten zu den individuellen Kundenkonten (z. B. 100 Bonuspunkte für Neukunden)	<input type="checkbox"/> 3
Den Kunden können automatisiert zugewiesen werden:	<input type="checkbox"/> 3
<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsarten ■ Rabatte ■ Individuelle Angebote (einsehbar im Kundenkonto) 	
Kundenabhängige Preise	<input type="checkbox"/> 3
<ul style="list-style-type: none"> ■ abhängig von Kundengruppen (Preisgruppen) ■ abhängig von der Kundennummer 	
Kundengruppenabhängige Anzeige von Kategorien	<input type="checkbox"/>
Kundenspezifische Berechtigungen zur Anzeige schützenswerter Informationen, Daten oder Funktionen z. B. Downloadlinks, Bestellberechtigung ja/nein, Preise ansehen ja/nein u.v.m.	<input type="checkbox"/> 3
SuperUser-Funktion – Mitarbeitern des Händlers können „SuperUser-Rechte“ zugewiesen werden, z. B. Bestände/Bonuspunkte einsehen. Außendienst- oder z. B. Call-Center-Mitarbeiter können für Kunden Aufträge generieren.	<input type="checkbox"/> 1 3
Anmeldung für Händler (Neu- und Stammkunden), geschlossene Shops	■
Einwilligung zur Datenabgabe (für Werbezwecke) abfragbar	■
Einwilligung zur Telefonwerbung abfragbar	■
Shopbetreiber kann vorhandene Kundendaten manuell ändern, hinzufügen, löschen	■

C

Datenschutz, Sicherheit, Gütesiegel, Zertifizierungen

WEBSALE beauftragt einen externen Datenschutz-Dienstleister mit regelmäßigen Audits und Seminaren zum Thema Datenschutz ■

Weltweit erstes Shopsystem mit Vor-Zertifizierung für TÜV SÜD „s@fer shopping“ für Shopsoftware und Betrieb ■

Shopsystem zertifiziert nach PCI-Standard (gemäß Anforderungen der Kreditkartenindustrie) ■

Vorbereitet für TrustedShops-Gütesiegel ■

Mehr-Sicherheit in der Passwort-Anlage durch allgemeine Vorgaben, wie viele Buchstaben, Ziffern und Sonderzeichen das Passwort enthalten muss (Passwort-Ampel) ■

Anzeige des letzten Logins im Kundenkonto: zeigt dem angemeldeten Kunden, wann er das letzte Mal in seinem Kundenkonto des Shops angemeldet war ■



Zusatzmodule

Bildkonverter auf Basis von „ImageMagick“ zum Optimieren, Komprimieren und Konvertieren Ihrer Produktbilder in den von Ihnen benötigten Bildgrößen. Unterstützung aller modernen Bildformaten, z. B. JPG, PNG, WEBP, JPEG 200 etc.



Download-Modul:

- Kostenpflichtige Medien (pdf, mp3 usw.) können nach dem Bestellvorgang sofort vom Käufer heruntergeladen werden
- Download-Historie für den Käufer
- Serviceoberfläche zur Überwachung der Downloads durch den Händler

Upload-Modul: Bei der Bestellung von Produkten in kundenindividueller Ausführung (z. B. Druckereiprodukte, Kleidung mit Aufdruck usw.) können vom Käufer Dateien zu einem Bestellposten hochgeladen werden.

Upload-Modul für Formulare (z. B. Upload von Handelsregisterauszug oder Reklamationen usw.)

Online-Prüfung der USt.-IdNr. (Firmenname und USt.-Id werden nach europäischer Richtlinie geprüft) bedeutet Arbeitersparnis und vereinfachte Dokumentation für Ihre steuerrelevanten Unterlagen.

Web2Print
Druckvorlagen einfach online gestalten

A/B-Test-Modul
Optimierung des Shops zur Konversionssteigerung durch A/B-Tests

ProductsInAction-Modul:
Anwenderbilder können vom Kunden direkt im Shop hochgeladen und von anderen Kunden bewertet werden.
Zur aktiven Verkaufsförderung wird neben dem Anwenderbild das jeweilige Produkt angezeigt und kann direkt bestellt werden.

Geo-IP-Währungsanzeige mit automatischem Devisenkursupdate und automatischer Anzeige einer alternativen Währung

Automatische Produktpflege über WWS/ERP durch standardisierte Import-Schnittstellen

Klimaneutrale Produktion:
Bietet Shopkunden die Möglichkeit, die CO2-Emissionen, die bei der Herstellung ausgewählter Produkte anfallen, auf Knopfdruck auszugleichen und damit klimaneutral zu bestellen (inkl. Urkunde zum Download)

ÜBRIGENS



WEBSALE ist weltweit das erste und einzige Shopsystem, das komplett klimaneutral ist.
Zertifiziert mit dem Climate Partner Klima Siegel.



Prozesse optimieren: Offene Schnittstellen zur Anbindung von WWS / ERP-Systemen

Data-to-Shop:

Produktdaten-Import (WS-SFTP-Produkte PRO)	□
Kundendaten-Import (WS-SFTP-Kunden PRO)	□
Lagerbestands-Import (WS-SOAP-Lagerbestand)	□
WS-Bestellgenerator	□
Freigabesystem "Basic"	□

Data-from-Shop:

Bestelldatenexport (WS-SOAP-Bestelldaten)	□
---	---

Data-from-to-Shop (bidirektional):

WS-SOAP-OrderManagement (Online-Schnittstelle) bidirektionale Kommunikation mit ERP (Stornos, Teilstornos, Retoure, Tracking, Versandstatus u.v.m.)	□
--	---

Offene Schnittstellen zu externen Systemen

WS-DataFlow-Manager Erzeugung und Übergabe von Produktdaten-Feeds aus dem Shop an Preissuchmaschinen, Preisportale, Handelsplätze und Drittsysteme in verschiedenen konfigurierbaren Formaten, auch an externe Suchdienstleister	□
Schnittstellenmodule zur Online-Anbindung von Fremdsystemen im laufenden Shopbetrieb (z. B. Produktkonfigurator, Web2Print u.v.m.)	□
WS-Tracking (zur externen Analyse des Besucherverhaltens im Shop in Echtzeit)	□
Schnittstelle zu externen Bonitätsprüfungsdienstleistern	□
IDS-Connect API (Schnittstelle)	□
JSON-Schnittstelle zur Content-Anzeige an beliebigen Stellen im Shop	□
Account API	□

HÖCHSTLEISTUNG IM SHOPBETRIEB

Das Fundament Ihres
erfolgreichen Shops



BETRIEBS-SERVICES IN DER WEBSALE SERVERCLOUD

Betriebs-Services

Business	bis zu	4 000 Leistungseinheiten	250 GB Transfervolumen	■
Advanced	bis zu	10 000 Leistungseinheiten	500 GB Transfervolumen	□
Enterprise	bis zu	50 000 Leistungseinheiten	1 000 GB Transfervolumen	□
Enterprise Pro	bis zu	100 000 Leistungseinheiten	2 500 GB Transfervolumen	□
Enterprise XL	bis zu	250 000 Leistungseinheiten	5 000 GB Transfervolumen	□

Basisleistungen Betriebs-Services - Höchstleistung on demand

Ständige Betriebssicherung durch mehrfach redundante Storage-Systeme	■
Tägliches Daten-Backup 60 Tage tagesgenaue Restauration möglich	■
24/7 Systemüberwachung	■
24/7 Notfalldienst	■
WEBSALE High Performance Shop ServerCloud: Load Balancing mit vollautomatischer Verteilung aller Shopanfragen in der Cloud, dadurch hochverfügbar und kontinuierlich schnelle Antwortzeiten auch bei Spitzenlast.	■
1 Domain, inkl. Domain Name Services, für .de (oder alternativ .com, .eu) und E-Mail-Services pro Subshop beinhaltet	■

Datenschutz, Datensicherheit

WEBSALE Shopsolutions sind EU-DGSVO konform	■
Shopserver zertifiziert nach PCI-Standard (gemäß Anforderungen der Kreditkartenindustrie)	■
Präventivmaßnahmen gegen kriminelle Internet-Attacken (DDoS-Abwehr). DDoS-Schutz „Basic“ ist für alle Shops im Standard enthalten	■
Verschlüsselte Sicherheitskopie jeder Bestellung (bei Online-Clearing)	■
Laufende Sicherheitsupdates der Systeme	■
Regelmäßige Prüfungen der Systemsicherheit durch externe Stellen	■
Rechenzentren gemäß BSI-Grundschutzkatalog	■

Update-Services

Software-as-a-Service (SaaS)	Bereitstellung der Software in der jeweils neuesten freigegebenen Version	■
	Installation aller Software-Updates auf der Cloud, stets im laufenden Shopbetrieb ohne Unterbrechung	■
	Nutzung der Updates	■
	Live-Update WSPManager mit der jeweils neuesten Programmversion	■

Support: Kompetent und für Sie da

Technischer Support per Telefon-Hotline	■
Technischer Support per E-Mail	■
Technischer Support per Online-Fernwartung	■
Ticketsystem mit Kundenportal	■

D

SSL-Zertifikate

SSL-Zertifikate für Shop-Domains	■
Extended-Validation-Zertifikate (für das Unternehmen des Shopbetreibers und dessen eigene Domain)	□

Zusätzliche Internet-Dienstleistungen

Speicherplatz (für Produktdaten, Produktbilder und Präsentation)	nach Bedarf
E-Mail-Konten, inkl. Spam- u. Virenschutz	nach Bedarf
Domain-Services, Reservierung von internationalen Top-Level-Domains	□
Projektbezogene Zusatzentwicklungen, Programmierungen	□
Schulungen im WEBSALE-Schulungszentrum	□
E-Mail Archivierung nach GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff)	□

WEBSALE AG ▪ Gutenstetter Str. 2 ▪ D-90449 Nürnberg

+49 911 - 63 221 -0

kontakt@websale.de

websale.de

