



Totpes web, la botiga més senzilla del mercat.

Si cada dia canvies els preus de les teves balances... Ja tens actualitzats els preus de la teva pàgina web, així de fàcil i pràctic.

Perquè la nostra botiga virtual gestiona els preus des del Totpes 7, el teu software de gestió. Sense traspassos ni processos complicats. Canvia el preu a la teva fitxa d'article i ja el tens canviat a la web. T'animes a provar-ho!!!

La teva botiga online et permetrà un creixement de vendes, ja que ofereix un servei més a la teva botiga i avantatges pels teus clients: No hi ha cues, realitzar la compra sense presses, veure i conèixer tots els teus productes, provar receptes i moltes coses més.

A continuació t'expliquem conceptes que tens de conèixer pel teu projecte web:

Domini d'Internet: són noms que poden ser fàcilment recordats en comptes de l'adreça IP. Serà el teu nom a internet, ningú més al món podrà registrar el teu nom. P.e. : **ossistemes.com**

Hosting: allotjament de la teva pàgina web i del teu correu corporatiu. Aquest servei ens dóna més qualitat i velocitat a les visites de la teva pàgina web.

Comptes de correu: sistema que permet redactar, enviar i rebre missatges, els teus correus tindran el sufixe del teu domini. P.e.: info@ossistemes.com

Botiga online: establiment comercial virtual. És la teva botiga posada a internet, agafem els articles del Totpes 7 que tu vols vendre per internet i els publiquem a la teva web. Per tenir actualitzada la teva base de dades, necessites un petit servidor dedicat.

Disseny: la feina de realitzar una maquetació de la teva web, si ja tens un disseny el podem aprofitar.

Domini	29 euros/any*
Hosting	149 euros/any*
Correu 10	0 euros
Botiga online	1200 euros
Disseny	300 euros



Benvinguts a totpes web

Enhorabona, heu decidit posar en marxa la vostra botiga virtual i nosaltres us ajudarem a fixar els continguts.

Primer de tot us mostrem un recull de consells bàsics per fer de la vostra web una eina pràctica pels vostres clients.

- La finalitat de la web és vendre els nostres productes del mostrador. La única diferència és que el client no està darrera del mostrador si no darrera el seu ordinador.
- Aquest tipus de compra té avantatges per vosaltres: millor gestió del vostre temps, no perdre clients enfront altres competidors que ja tenen aquestes eines, imatge de tecnologia associada a la vostra botiga... Traslladeu aquests avantatges al vostres clients i premieu la compra online amb promocions i descomptes. És una manera de fidelitzar als clients.
- Organitzar la web per famílies d'una forma senzilla pensant en el teus clients, la gent quan compra des de casa pensa en el menú que cuinarà per això quan més varietat tingui més articles compraran. Potser tindreu de canviar descripcions per facilitar la comprensió dels clients.
- Utilitza els articles compostos del Totpes 7 per oferir plats preparats amb els seus ingredients de casa teva, per exemple fricandó i mostres tots els articles que tenen relació i que es poden comprar a casa teva.
- Treballar les ofertes, la gent s'ho mira i més en el temps actual. Si utilitzeu la casella preu oferta del Totpes podem mostrar un text d'oferta a la web, això està totalment comprovat que els usuaris ho compren amb més quantitat i assiduitat.
- La gent confia en vosaltres com els seus proveïdors d'aliments frescos, tota la informació que poseu a la descripció web referent a caducitat, ingredients i formes de conservació o suggeriments de com cuinar, són molt agraïts pels clients. La manca de informació del producte és una errada molt greu en les botigues online.
- Mostrar sempre la informació de la vostra empresa en qualsevol pàgina de la web, la gent vol saber que darrera esteu vosaltres. El teu telèfon té d'estar visible per poder trucar-te en cas de dubte... Tu faràs el mateix si hi ha dubtes en la comanda del client, per això els demanem el seu telèfon de contacte.
- La fotografia té de ser senzilla però agradable, recorda que encara que no es correspondrà sempre amb el teu producte i ells ja et coneixen i confien amb tu una fotografia bonica reforça tots aquests conceptes.

Contingut de la web

L'experiència ens ha fet veure que la pàgina web i la botiga online són pràcticament dues coses diferents, nosaltres en el vostre cas potenciem la botiga online, per això la pàgina principal ja ens ofereix la possibilitat de comprar des del primer moment.

Els apartats com Qui som? Que fem? Passen a un segon pla senzillament perquè els nostres clients potencials això ja ho saben. Per això ens centrarem en vendre de la forma més senzilla possible.

Afegirem a la pàgina principal dos pestanyes **Empresa** i **Com comprar**.

1.- Empresa

Recomanacions generals del text. El text de benvinguda té de ser curt i personal amb un missatge molt clar.

Benvinguts a la meva botiga "**Nom de la botiga**", jo en "**Ramon**" i tot el meu equip us agraïm la vostra confiança i és que ja fa "**45 anys**" que treballem dia a dia per oferir-vos un producte de qualitat diferent a la resta i avui com hem fet sempre a casa nostra apliquem les noves tecnologies per facilitar-vos les vostres compres.

A continuació mostrarem l'horari de la botiga, penseu que la gent vindrà a recollir la comanda i un plànol de situació. Aquest apartat anirà acompanyat d'una o varies fotografies de la nostra botiga.

Horari d'hivern

Dilluns a dijous: de 9 a 13:30 i de 17 a 20:30

Divendres: de 9 a 13.30 i de 17 a 20:30

Dissabtes: de 9 a 15

Horari d'estiu

Dilluns a dijous: de 9 a 14:30 i de 17:30 a 21

Divendres i Dissabtes: de 9 a 21

Plànol

Faci clic per veure el plànol

2.- Com comprar

En aquest apartat fem una descripció molt detallada de com comprar a la nostra botiga. Us adjuntem un exemple tipus sobre el que podeu treballar.

Preus

És possible que el cost d'alguns productes variï lleugerament degut al tall dels productes a pes o del pes d'alguns productes que es venen per unitats. Per exemple, en cas que vostè demani un pollastre sencer, tot i ser per unitats, el seu pes pot variar.

Forma de pagament

El pagament es realitzarà contra reemborsament, en **efectiu** o amb **targeta de crèdit**.

Servei a domicili (Si tindrem aquest servei)

L'àmbit del servei a domicili de la nostra botiga és la ciutat de "**Nom localitat**" i les poblacions properes de "**Altres localitats**". **Afegir el cost del servei o establir comanda mínima.**

El nostre horari de servei a domicili és de dilluns a divendres de 8:00 a 15:00 hores.

Recollida a la botiga

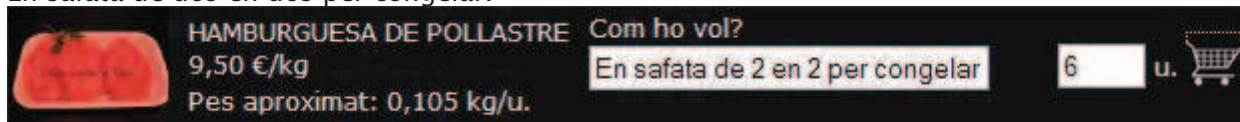
El nostre horari d'entrega de comandes de la botiga és de 11:00 a 13:30, de dilluns a dissabte, i de 18:00 a 20:30, de dilluns a divendres.

La comanda

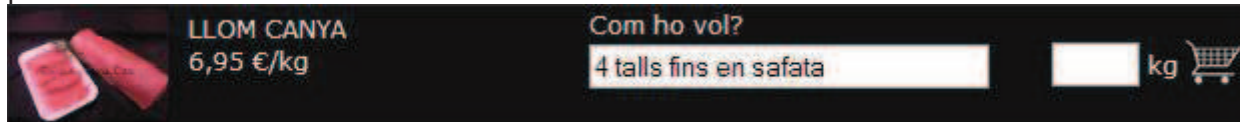
En realitzar la seva comanda haurà d'indicar com vol els productes a l'espai dels comentaris. Per exemple:

- Si vostè ha comprat 6 hamburgueses de pollastre:

En safata de dos en dos per congelar.

A screenshot of a product card for 'HAMBURGUESA DE POLLASTRE'. The card shows a photo of two burgers, the price '9,50 €/kg', and the weight 'Pes aproximat: 0,105 kg/u.'. A dropdown menu labeled 'Com ho vol?' is open, showing the selected option 'En safata de 2 en 2 per congelar'. To the right, there is a quantity input field with the number '6' and a unit 'u.' with a shopping cart icon.

Pot utilitzar el camp "Com ho vol?" quan no sàpiga el pes d'un producte, deixant el camp "kg" sense omplir. No obstant, es comptarà com a preu 0,00€, la qual cosa provocarà una variació al preu total.

A screenshot of a product card for 'LLOM CANYA'. The card shows a photo of two slices of ham, the price '6,95 €/kg', and a dropdown menu labeled 'Com ho vol?' with the selected option '4 talls fins en safata'. To the right, there is a quantity input field with a unit 'kg' and a shopping cart icon.

També el pot fer servir per especificar si vol el producte en safata, en paper, o, en el cas dels embotits i formatges, envasat al buit.

Recordatori: estimat client, si vostè vol garantir la totalitat de les comandes, li recomanem realitzar-les amb 24 hores d'antelació, ja que alguns cops no disposem del producte al moment de la comanda i necessitem un marge per a la seva preparació per així garantir la comanda al 100%.

Dades personals

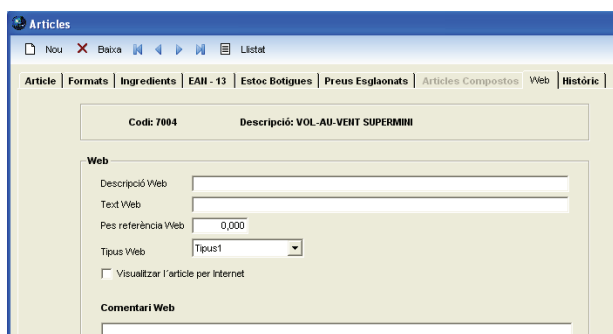
Si vol rectificar alguna dada personal del seu registre d'usuari, si us plau escrigui'ns a comandes@nombotiga.com indicant-nos el canvi que vol realitzar.

1.- Escull el teu nom de la web

Per donar d'alta un domini necessitem un nom, pensa que té de ser un nom clar i que s'entengui. Sempre ha d'estar relacionat amb el teu negoci. Els dominis poden ser **.com** o **.cat**

2.- Des de Totpes 7, omple els camps de descripció dels articles

Dins la fitxa d'articles de manteniment ves a la pestanya Web i omple les descripcions de producte.



3.- Fes les fotos, guarda cada imatge amb el codi de l'article

Fes la imatge i al guardar-la posa-li de nom amb els quatre codis de l'article. Per exemple 0025.



4.- Genera els textos de la web: Empresa i Com comprar

Utilitza els textos tipus que adjuntem adaptant-los a la teva botiga.

5.- Promociona la teva web entre els teus clients

Els no saben que tens una web, tens d'informar als teus clients d'aquesta nova possibilitat. Al principi explicar-los com fer una comanda des de la botiga amb un ordinador portàtil pot ser una bona eina. Una bona promoció inicial et donarà suficient embranzida per després poder funcionar amb el boca orella.