

# zintegrowana — aplikacja mobilna



— Rozpocznij sprzedaż  
za pomocą aplikacji  
mobilnej

'merce

# czym jest



## — zintegrowana aplikacja mobilna?

Stworzyliśmy rozwiązanie, który umożliwia uruchomienie aplikacji mobilnych w App Store i Google Play bez konieczności zmiany oprogramowania eCommerce. Opierając się na naszym wypracowanym produkcie możemy zrobić to w jasno określonym budżecie i czasie.



“ Wiemy, jak ważne w handlu online są nowe kanały sprzedaży i kolejne możliwości marketingowe. Dlatego na przestrzeni lat wypracowaliśmy technologię, która pozwala stworzyć aplikacje mobilne w standardzie wdrożenia platformy eCommerce. Mając sprawdzony produkt, poszliśmy o krok dalej - dajemy możliwość stworzenia i połączenia aplikacji mobilnych z dowolnym, obsługującym API, backendem. To pozwala mieć ten skuteczny kanał sprzedaży firmom, które nie mają takiej możliwości lub koszt stworzenia i utrzymania dedykowanego rozwiązania przewyższa zakładany budżet.

**Paweł Szewczyk**  
co-founder merce.com S.A.

# korzyści biznesowe



---

## aplikacji mobilnej w eCommerce



### Poprawa kluczowych wskaźników

Aplikacja mobilna to narzędzie, które upraszcza proces zakupowy i pozwala na personalizację doznań klienta. Dostosowane do indywidualnych potrzeb zakupy, a także możliwość wysyłania regularnych powiadomień i tworzenia personalizowanych promocji przyczynia się do zwiększenia konwersji. W kanale mobilnym liczba transakcji może być nawet 4× wyższa niż w przypadku zakupów dokonywanych przez przeglądarkę. W aplikacji odnotowuje się też średnio o 10% wyższą wartość koszyka.



### Alternatywa dla marketplace

Sprzedaż na marketplace wiąże się z trudnością przekierowywania konsumentów na własną witrynę, a także odprowadzaniem marży od transakcji. Wykorzystanie aplikacji daje możliwość utrzymania klienta i budowania z nim relacji prowadzącej do kolejnych zakupów bez dodatkowych kosztów, które w przypadku używania zewnętrznych platform są często wyjątkowo wysokie.

# korzyści biznesowe —— aplikacji w eCommerce



## Nowy sposób na sprzedaż zagraniczną

Ekspansja na rynki zagraniczne wymaga wielu działań, które mają na celu zbudowanie wśród klientów świadomości marki i zaufania do niej. To kosztowny i długotrwały proces, a jego alternatywą może być wykorzystanie w sprzedaży transgranicznej aplikacji mobilnej. Wybór takiego rozwiązania pozwala przyspieszyć i uprościć wspomniane procesy, co dobrze widać na przykładzie sukcesu takich marek jak SHEIN i TEMU.



'merce



# korzyści biznesowe —— aplikacji w eCommerce



## Rozbudowane możliwości marketingowe

Wykorzystanie aplikacji mobilnej w sprzedaży daje możliwość prowadzenia wielu działań marketingowych i kampanii sprzedażowych. Za pomocą powiadomień PUSH można uruchamiać promocje tylko dla użytkowników aplikacji i prowadzić kampanie na podstawie geolokalizacji.



## Otwarcie na nowe grupy konsumentów

Po aplikacji mobilne coraz częściej sięgają młodzi konsumenci, którzy są nie tylko świadomi swoich potrzeb, ale także chcą być w kontakcie z markami. Badania pokazują, że młodsze pokolenia korzystają z aplikacji częściej niż inni odbiorcy, a podczas zakupów oczekują nie tylko wysokiej jakości, ale także spersonalizowanych ofert.



## Budowanie przewagi konkurencyjnej

Merchanci, którzy rozwijają sprzedaż mobilną, szybciej docierają do nowych klientów i oferują im kolejne punkty styku z marką. W ten sposób budują relacje i zwiększają konwersję oraz przewagę nad konkurencyjnymi markami, które z aplikacji jeszcze nie korzystają.

# funkcjonalności

## — aplikacji

Aplikacja zbudowana jest według standardów UI i UX, jakie obowiązują w eCommerce. Aby spełniała jeszcze lepiej swoje zadanie, wzbogaciliśmy ją o rozwiązania zastosowane m.in. w Allegro, Temu czy Zalando. Wśród nich znajdują się:



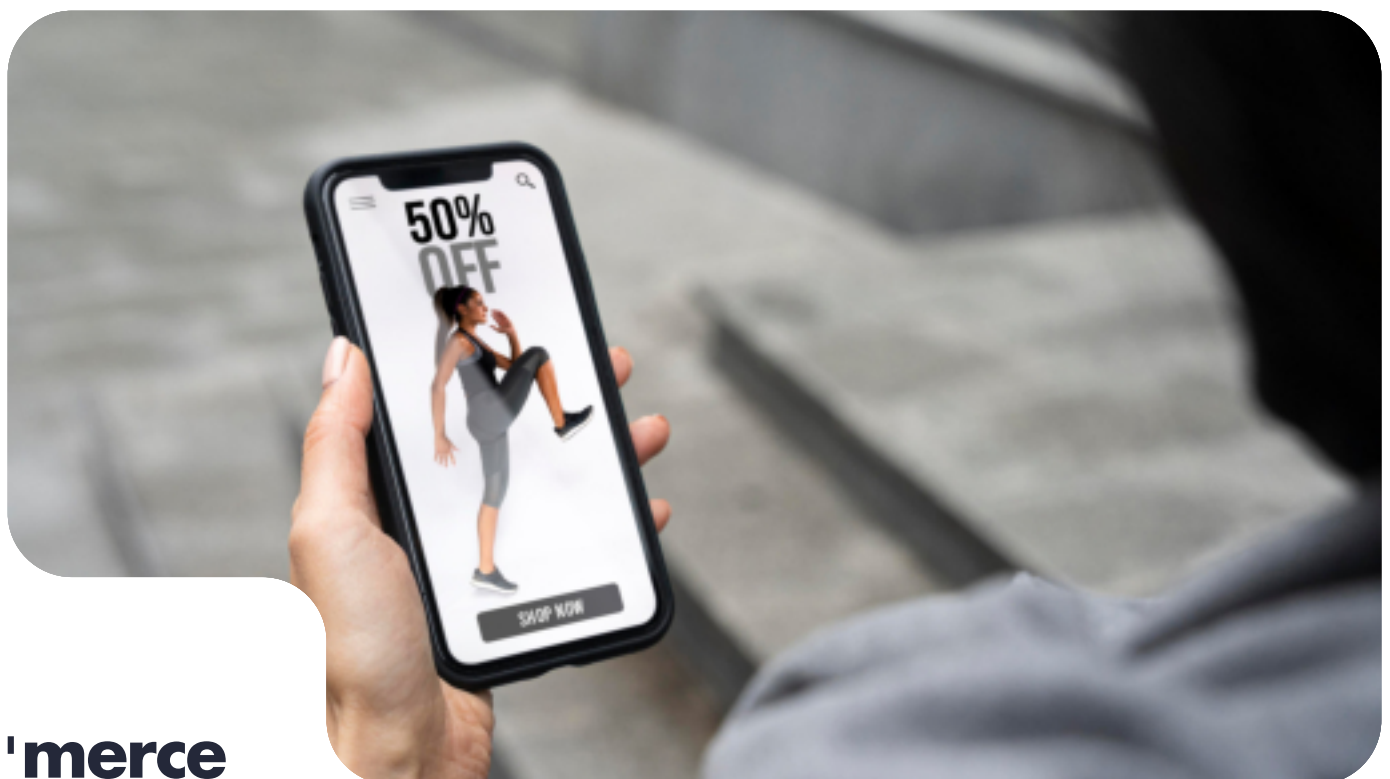
### Obsługa subskrypcji i abonamentu na dostawę

W aplikacji mobilnej klient nie musi wprowadzać danych podczas każdej transakcji. Wystarczy, że zrobi to raz, a kolejne zakupy będą szybsze i łatwiejsze. Dzięki temu z poziomu urządzenia mobilnego można sprzedawać produkty w modelu subskrypcyjnym lub abonamentowym. Dodatkowo rozwiązanie dostarczone przez 'merce daje możliwość uruchomienia i zarządzania abonamentem na dostawę w modelu SMART.



### Nawigacja dostosowana pod mobile

Aplikacja została przygotowana w taki sposób, by jej kluczowe karty, takie jak: strona główna, kategorie, sekcja ulubionych produktów czy koszyk, zawsze były dostępne dla użytkownika jednym kliknięciem. Taka optymalizacja nie tylko sprawia, że aplikacja jest bardziej przyjazna dla kupującego, ale także przyspiesza i ułatwia zakupy.



# funkcjonalności — aplikacji



## Integracja z natywnymi płatnościami

Wiele form płatności dostępnych w aplikacji umożliwia kupującemu wybranie tej, którą preferuje. Rozwiązanie zostało przygotowane do obsługi wszystkich najważniejszych metod płatności potrzebnych do sfinalizowania transakcji, w tym ApplePay wraz z autoryzacją Touch ID i Face ID. Odpowiada za to integrator płatności - pay'merce.



## Elastyczne zarządzanie polityką rabatową

Zarządzanie rabatami i promocjami w handlu online jest kluczowym działaniem prowadzącym do skutecznego wzrostu sprzedaży i pogłębiania lojalności klientów. Aplikacja umożliwia kreowanie niezależnej strategii cenowej, oferowanie różnych cenników oraz naliczanie promocji na różne sposoby.



## Powiadomienia PUSH

Notyfikacje pomagają informować klientów o aktualnych promocjach i specjalnych ofertach. Dzięki tej opcji można wysyłać powiadomienia, które są dostosowane do ich preferencji i historii zakupowej, to także sprawny mechanizm komunikowania statusów zamówień.



# Aplikacja 'merce

## na mapie innych rozwiązań

Zintegrowana aplikacja mobilna uwzględnia specyfikę eCommerce. Produkt ten jest odpowiedzią na potrzeby biznesu i pozwala rozwijać sprzedaż w sposób niedostępny dla innych dostawców rozwiązań mobilnych.

	Projekt aplikacji mobilnej realizowany przez software house	Własny projekt realizowany w modelu open source na frameworkach typu Flutter lub Ionic Creator	Zintegrowana aplikacja mobilna od merce.com S.A
Wiedza dotycząca wymagań specyfiki eCommerce	W zależności od zespołu	W zależności od zespołu	Ponad 15 lat doświadczenia
Gotowość produktu do uruchomienia	W zależności od wcześniejszych projektów	✗	95%
Rozwiązanie posiadające wszystkie elementy dla poprawnego działania w eCommerce	W zależności od wcześniejszych projektów	✗	✓
Dostosowanie do polskiego rynku poprzez integrację, funkcję, wymagania klientów	W zależności od wcześniejszych projektów	✗	✓
Architektura przygotowana do stałych aktualizacji	✗	✗	✓
Aktualizacja aplikacji o nowe funkcje związane z eCommerce w cenie utrzymania	✗	✗	✓
Odpowiedzialność twórcy za poprawne funkcjonowanie aplikacji mobilnej w przyszłość	W zależności od umowy	✗	✓
Przewidywalność kosztów wdrożenia, utrzymania i rozwoju	✗	✗	✓

# przykładowy proces wdrożenia



Dynamika działań jest niezwykle ważna w obszarze eCommerce. Pozwala ona skalować biznes i wyprzedzać konkurencję. Dlatego przygotowując ofertę, opieramy się na przetestowanych, sprawdzonych rozwiązaniach i na wypracowanej metodologii. Cały proces wdrożenia składa się z następujących etapów:

- 1 Rozpoczęcie rozmów
- 2 Weryfikacja, czy dostępne po stronie aktualnego rozwiązania eCommerce metody API pozwalają na integrację z aplikacją 'merce
- 3 Analiza sprzedaży i przedstawienie interaktywnej koncepcji spójnej z designem marki klienta.
- 4 Akceptacja i prace wdrożeniowe trwające 12 tygodni.
- 5 Uruchomienie aplikacji i jej jednoczesna publikacja w App Store i Google Play.

# synchronizacja danych

Systematycznie synchronizujemy dane między środowiskami, aby zachować ich spójność i unikać błędów.



## Jakie rozwiązanie odpowiada za synchronizację?

Spójność danych zapewnia integracja z REST API.



## Czy merchant musi podejmować dodatkowe działania, aby wyzwolić proces synchronizacji?

Nie, dzieje się to automatycznie.



## Ile trwa aktualizacja danych w aplikacji po zmianie np. drzewa kategorii?

Zazwyczaj aktualizacja następuje w momencie pojawienia się informacji o zmianie w API. W szczególnych przypadkach cache może wydłużyć ten proces do godziny.



## Dane produktowe zaciągane są z PIM, ceny z ERP. Czy to oznacza, że oba te systemy powinny mieć API?

Nie. Integrujemy się z API, które ma wszystkie dane, czyli bezpośrednio z eCommerce.



# cennik aplikacji

---

Na cenę projektu składa się uruchomienie aplikacji

**50 000 zł** netto

oraz opłata za utrzymanie, zależna od  
rocznej liczby transakcji.



'merce

# dodatkowe korzyści



## — związane z utrzymaniem

Dla naszych partnerów przygotowaliśmy dodatkowe bonusy związane z utrzymaniem aplikacji mobilnych, są to między innymi:



Gwarancja działania SLA obejmująca:

- Czas reakcji na awarię  $\leq 2$  h
- Kopia zapasowa danych
- Usługa Disaster Recovery



Możliwość analizowania danych sprzedażowych poprzez wbudowany do platformy 'merce moduł Business Intelligence



Automatyczne aktualizacje poprzedzone wcześniejszymi testami.



Systematyczne dodawanie nowych funkcji w ramach rozwoju oprogramowania



Korzystne stawki obsługi płatności w przedziale 0,55-0,85% dzięki skorzystaniu z naszego integratora płatności pay'merce.



# porozmawiajmy o uruchomieniu nowego kanału sprzedaży

---

Jeśli planujesz uruchomić sprzedaż w aplikacji mobilnej, ale obecna platforma eCommerce nie udostępnia takiej możliwości, skontaktuj się z nami i poznaj więcej szczegółów.

---

**Skontaktuj się z nami**

+48 572 338 023

