



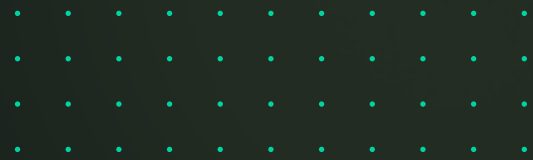
Raccoon Standard

wdrożenie storefrontu
w standardzie platformy

Informacja o usłudze dla
partnerów Merce.com

'merce

czym jest



— Raccoon Standard?

Dzięki wieloletniej pracy przy tworzeniu i rozwijaniu usług, dostrzegliśmy, że pewne rozwiązania i metody projektowania doskonale sprawdzają się w świecie eCommerce, i jest to niezależne od specyfiki marek czy strategii sprzedaży produktów. Wyselekcjonowaliśmy więc najlepsze praktyki, które teraz oferujemy jako standardowe wdrożenie platformy.



“ Coraz więcej świadomych eCommerce managerów zdaje sobie sprawę, że design rozwiązań sprzedażowych należy tworzyć zgodnie z zasadą less is more. Klient oczekuje wysokiej funkcjonalności platformy, dlatego czytelność karty produktu, sprawny proces wyszukiwania czy dobrze zaprojektowany koszyk są dla niego ważniejsze niż wymyślna grafika na stronie głównej. Stworzenie strony lub aplikacji tak, by zapewniała pozytywne UX, nie jest łatwym zadaniem. Właśnie dlatego opracowaliśmy proces, w którym pozyskujemy informacje między innymi o specyfice sprzedaży, profilu klientów czy ich wymaganiach. Po wnikliwej analizie dodajemy elementy brandingowe i proponujemy najlepsze rozwiązanie dla merchanta. Takie podejście znacznie skraca czas potrzebny na wdrożenie i dostarcza produkt, za którym kryje się doświadczenie zebrane z setek projektów.

Błażej Paździor

Lead UX/UI Designer w Merce.com S.A.

Raccoon Standard to zestaw gotowych komponentów, które po dopasowaniu do specyfiki i brandingowej marki, tworzą storefront gotowy do rozpoczęcia sprzedaży.

Wypracowane procesy i umiejętność przekształcenia wymagań na sprawdzone rozwiązania w sferze designu pozwalają nam szybko i sprawnie dostarczyć gotowy produkt, nie obciążając merchanta dodatkowymi kosztami projektowymi.

korzyści — biznesowe



Szybki time to market

Stworzyliśmy pakiet gotowych i przetestowanych komponentów spełniających wysokie standardy dotyczące wyglądu i funkcjonalności platformy. Dzięki temu za ich pomocą spełniamy wiele zdiagnozowanych na podstawie briefu potrzeb biznesowych. Korzystanie z pakietu znacznie przyspiesza proces tworzenia i wdrożenia storefrontu.



Dopasowane do marki

Gotowe elementy są podstawą do stworzenia storefrontu, a wiele opcji ich konfiguracji oraz mnogość wariantów daje możliwość przygotowania unikalnych widoków. Zmianie podlegają między innymi paleta kolorów, fonty czy sposoby osadzenia przycisków. Ogromna liczba kombinacji sprawia, że przy zastosowaniu gotowych komponentów można odwzorować praktycznie każdy branding.



Wymienne komponenty

Zróżnicowane elementy pozwalają na skonfigurowanie storefrontu dopasowanego do specyfiki sprzedaży. Dysponujemy także komponentami dostosowanymi do charakteru wybranych branż, usług czy działań B2B. Dodatkowo wciąż tworzymy kolejne opcje dostępne w ramach abonamentu SaaS, dając merchantom możliwość wykorzystania nowych platform.



Brak kosztu projektu i wdrożenia

Przygotowane wcześniej komponenty, które wykorzystywane są do budowy widoków, nie wymagają gruntownych prac koncepcyjnych oraz R&D, a co za tym idzie, nie generują dodatkowych kosztów, które w procesie kreacji zazwyczaj ponosi merchant. Jako producent oprogramowania sami dbamy o bogatą bazę elementów w platformie. Dlatego za proces przygotowania i wdrożenia projektu w standardzie platformy nie pobieramy opłat.



Najnowsze technologie storefront

Autorska technologia Raccoon Storefront, stworzona przez zespół Merce.com, wykorzystuje najnowsze rozwiązania i narzędzia webowe, takie jak: Astro, SolidJS, GraphQL, PWA czy też SSR. Stale monitorujemy rynek i aktualizujemy Raccoon Storefront tak, by najlepiej odpowiadał na specyfikę wyzwań eCommerce.



Optymalizacja zgodna z PageSpeed

Raccoon Standard został stworzony na podstawie odpowiednio dobranych frameworków i sposobów pobierania oraz renderowania danych, aby jak najszybciej wyświetlać serwisy użytkownikowi końcowemu. Wyniki te potwierdzają testy szybkości ładowania stron w PageSpeed Insight, których średnia wynosi 90 na 100 punktów.



Aktualizacje komponentów i API

Wszystkie elementy platformy są stale wzbogacane o nowe funkcje. Ich aktualizacje dotyczą nie tylko wyglądu, ale też działania. Wykorzystujemy wiedzę do modyfikacji komponentów, aby spełniały one wymagania rynkowe i były zgodne na przykład z obowiązującymi przepisami prawa. Prace obejmujące backend polegają na testach i poprawkach, by design był spójną całością. Wszystkie nowe opcje dostępne są dla merchantów w standardzie i bez dodatkowych opłat.



Aplikacja mobilna w standardzie

Przemysłana budowa platformy pozwala nam tworzyć wiele kanałów sprzedaży obsługiwanych i rozwijanych z jednego miejsca dzięki metodzie one-code. Takimi kanałami są między innymi aplikacje mobilne publikowane w App Store i Google Play. Merce.com obsługuje cały proces ich tworzenia i publikacji w obu sklepach bez dodatkowych opłat.



Zgodność z wytycznymi UX

Raccoon Standard został zaprojektowany zgodnie z najlepszymi praktykami UX obejmującymi takie udogodnienia, jak dostępność, nawigacja dla osób posługujących się alternatywnymi tekstami, kolorami czy kontrastami. UX spełnia standardy Unii Europejskiej oraz niezależnych i uznanych organizacji jak W3C. Dodatkowo wszystkie wzorce zostały zaadaptowane do wymagań i specyfiki eCommerce z uwzględnieniem kluczowych obszarów rynku, jak opcje szukania, karty produktu czy proces zakupowy.

proces wdrożenia



Raccoon Standard

Wypełnianie briefu

Współpraca z Merce.com zaczyna się od zebrania przez nas podstawowych informacji koniecznych do stworzenia projektu. By je pozyskać, przygotowaliśmy zestaw kilkudziesięciu pytań, które wysyłamy do merchanta. Dotyczą one specyfiki prowadzonej przez niego sprzedaży, pożądanых opcji platformy i pakietu usług, a także innych aspektów ważnych w eCommerce. Część pytań ma charakter ogólny, mają one nakreślić wizję storefrontu, a część to pytania zamknięte – ich zadaniem jest wskazać konkretne rozwiązania i potrzeby.

Praca projektowa

Wszystkie odpowiedzi z briefu przybliżają projektantom specyfikę sprzedaży i inne czynniki, na które należy zwrócić szczególną uwagę, wybierając odpowiednie elementy nowego rozwiązania. Obszerna baza gotowych komponentów z opcją ich modyfikacji sprawia, że mogą one być wykorzystane do stworzenia nawet bardzo wymagających storefrontów.

Akceptacja i wdrożenie

Na pierwszym etapie współpracy, prezentujemy propozycję wyglądu storefrontu. By lepiej zwizualizować ideę, przedstawiamy trzy kluczowe w eCommerce podstrony: stronę główną, stronę kategorii oraz kartę produktu. W tym miejscu możliwa jest jedna iteracja zmian. Po zaakceptowaniu pomysłu design staje się częścią oferty wdrożenia.



czym są komponenty i atomic design?

Projektowanie standardu platformy oparliśmy na podejściu atomic design. Jego głównym celem jest organizowanie i budowanie interfejsów w sposób modułowy, co ułatwia tworzenie, wdrażanie i utrzymanie komponentów. Metoda nawiązuje do teorii atomów, w myśl której interfejs jest dzielony na mniejsze części. Fragmenty te można łączyć, aby stworzyć bardziej złożone i wymienne komponenty. Elementarne części zorganizowaliśmy w hierarchicznym porządku i uszeregowaliśmy według pięciu głównych poziomów, na które składają się:

- ✓ **drobiny**, reprezentujące najbardziej podstawowe elementy interfejsu, takie jak pojedynczy check,
- **atomy**, składające się z dwóch elementów wspólnie reprezentujących jedną funkcję, jak przycisk „Zobacz więcej”,
- **cząsteczki**, składające się z co najmniej dwóch połączonych atomów tworzące flagi,
- **komponenty**, będące zbiorem kilku lub kilkunastu cząsteczek, jak sekcja „wybrane dla Ciebie”,
- **strony**, będąca zbiorem kilku komponentów, które tworzą określony układ.

Komponent

Atom [Zobacz wszystkie](#)

Drobina

Cząsteczka

Wybrane dla Ciebie

Dokładamy wszelkich starań aby stale poszerzać nasz asortyment i odpowiadać na wszystkie potrzeby naszych klientów.

New Balance MR5305G
599,99 zł

Buty męskie New Balance CM997HWH - multikolor
529,99 zł **-37%** 299,99 zł
Najniższa cena w okresie 30 dni przed wprowadzeniem obniżki: 299,99 zł

New Balance CM997HCI
499,99 zł **-37%** 299,99 zł
Najniższa cena w okresie 30 dni przed wprowadzeniem obniżki: 299,99 zł

Buty męskie New Balance GM500VT1 - szare
369,99 zł

korzyści — atomic design



Gwarancja spójności

Dzięki uporządkowanej strukturze można zachować konsekwencję w wyglądzie i zachowaniu komponentów w storefroncie. Ewentualna zmiana podstawowego elementu sprawi, że wszystkie inne komponenty, które go zawierają, zostaną zaktualizowane. Zastosowanie struktury pozwala uniknąć niepotrzebnych różnic w interfejsie i zapewnia użytkownikom wrażenie spójności.



Sprawne testowanie

Dzięki podziałowi interfejsu na małe części zarządzanie projektem i utrzymanie go jest ułatwione. Można również wygodnie testować poszczególne komponenty, aby upewnić się, że działają poprawnie i spełniają założone wymagania.



Bezpieczny rozwój

Ponieważ komponenty są zorganizowane w sposób modułowy, wprowadzenie zmian w jednym elemencie nie skutkuje niestabilnością całego interfejsu. Zastosowanie takiego rozwiązania ułatwia wprowadzanie aktualizacji, nowych funkcji i poprawek błędów bez ryzyka rewolucyjnych zmian w całym storefroncie.



Efektywne projektowanie

Podjęcie atomic design pozwala na tworzenie designu z wykorzystaniem gotowych i przetestowanych komponentów. Dzięki temu projektanci mogą pracować bardziej efektywnie, skupiając się na dostosowywaniu istniejących elementów, zamiast budować wszystko od zera.



Szybkie zmiany

Gotowe i przetestowane komponenty można szybko i bezpiecznie wymieniać bez obaw, że wpływają to na cały projekt. Możliwość wprowadzania szybkich zmian sprzyja testowaniu nowych pomysłów czy rozbudowie opcji dostępnych w storefroncie.

przykład zastosowania 1



1 Sekcja header

Pytanie w briefie

Który opis najlepiej oddaje zachowanie Państwa klientów?

Odpowiedź

Kiedy klienci otwierają stronę internetową, przeważnie wiedzą, czego potrzebują i szukają konkretnych produktów.

Nasze rozwiązanie

Wybraliśmy komponent sekcji Header, który cechuje się wyróżnioną wyszukiwarką, dzięki czemu klienci będą mogli szybko i wygodnie wyszukiwać produkty.

2 Układ produktów na listingu

Pytanie w briefie

Który z czynników najskuteczniej zwiększa sprzedaż?

Odpowiedź

Parametry produktu oraz cena.

Nasze rozwiązanie

Zamiast standardowego widoku produktów w postaci siatki wybraliśmy listę, która wyszczególnia ich najważniejsze parametry. Taki sposób prezentacji ułatwia klientom uzyskanie pożądanej, kluczowej do podjęcia decyzji zakupowej, wiedzy. Gdy już ją mają, mogą dodać produkt do koszyka już z poziomu kategorii.

3 Optymalizacja SEO

Pytanie w briefie

Które zdanie najlepiej charakteryzuje opisy Państwa kategorii?

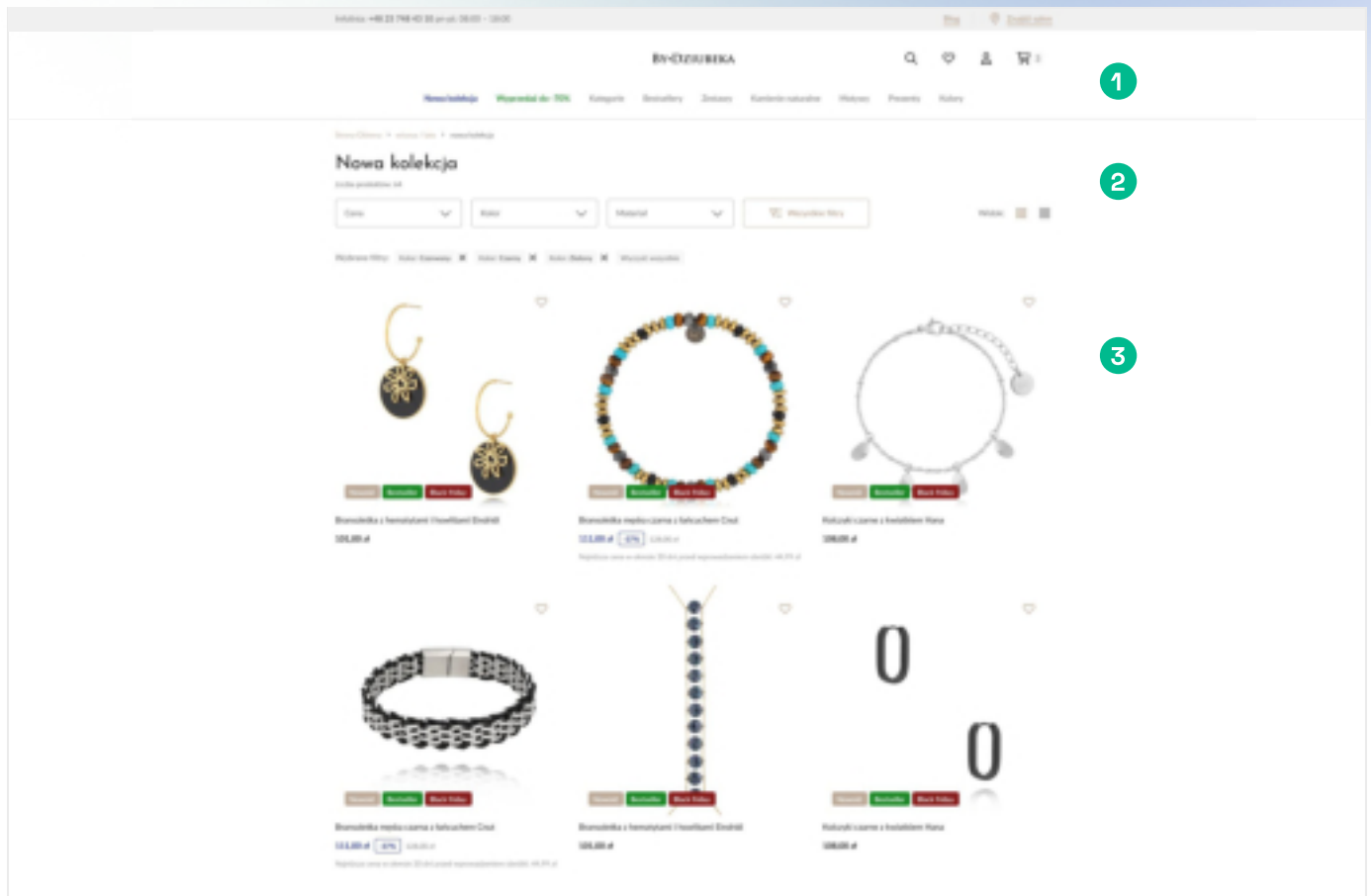
Odpowiedź

Nasze kategorie są opisane, ale jedynie na potrzeby SEO.

Nasze rozwiązanie

Umieszczenie opisu kategorii na dole strony bezpośrednio pod listą produktów.

przykład zastosowania 2



1 Sekcja header

Pytanie w briefie

Który opis najlepiej oddaje zachowanie Państwa klientów?

Odpowiedź

Klienci wchodzi, aby się rozejrzeć, bez konkretnego celu. Przeszukują nowe kolekcje, promocje itp.

Nasze rozwiązanie

Ze względu na brak potrzeby eksponowania wyszukiwarki zastosowaliśmy wariant headera z logo i standardową nawigacją.

2 Opcje filtrowania

Pytanie w briefie

Które zdanie najlepiej opisuje wykorzystanie filtrów przez Państwa klientów?

Odpowiedź

Klienci czasem korzystają z kilku najważniejszych filtrów.

Nasze rozwiązanie

Użyliśmy komponentu z widocznymi trzema kluczowymi filtrami. Klient ma dostęp do pozostałych filtrów po kliknięciu przycisku „Wszystkie filtry”.

3 Układ produktów na listingu

Pytanie w briefie

Który z czynników najskuteczniej zwiększa sprzedaż?

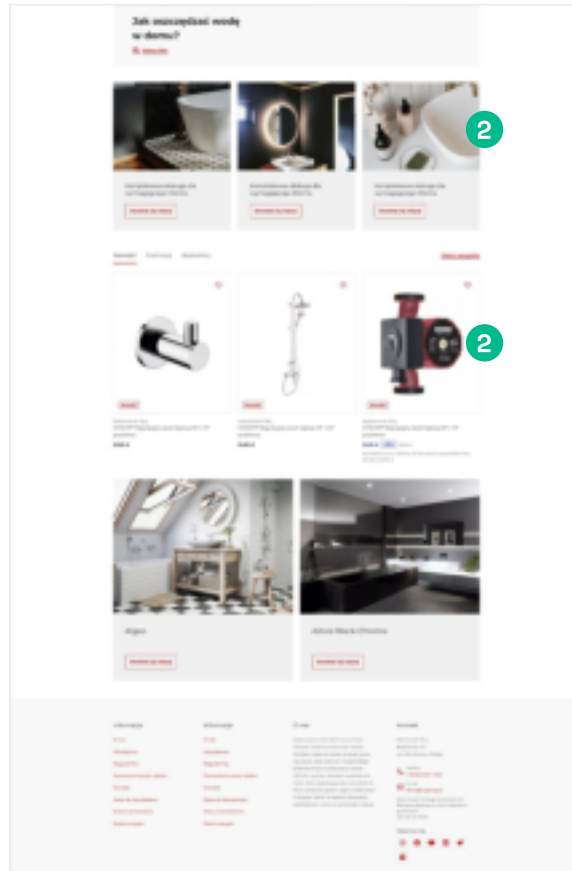
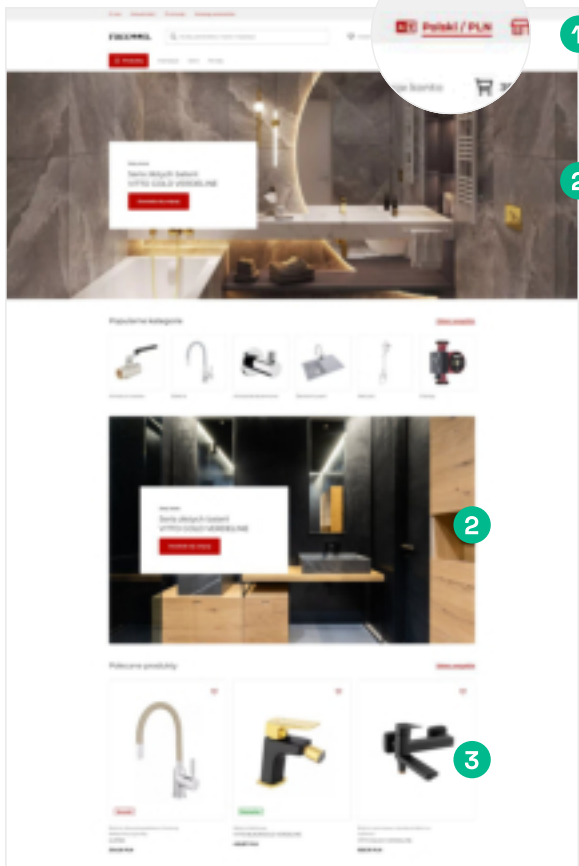
Odpowiedź

Zdjęcia produktu oraz cena.

Nasze rozwiązanie

Zastosowaliśmy listing kategorii i wysunęliśmy na pierwszy plan zdjęcie produktu.

przykład zastosowania 3



1 Sekcja header

Pytanie w briefie

Na jakich rynkach firma prowadzi sprzedaż?

Odpowiedź

Polskim i innych. Jest to więcej niż jeden kraj.

Nasze rozwiązanie

W headerze strony dodaliśmy opcję zmiany języka oraz waluty.

2 Układ produktów na listingu

Pytanie w briefie

Które zdanie najlepiej opisuje Państwa strategię sprzedaży?

Odpowiedź

Tworzymy wiele różnych promocji, wyróżniamy produkty lub grupy produktów i stale staramy się pokazać klientom coś nowego.

Nasze rozwiązanie

Na stronie głównej przygotowaliśmy wiele bannerów oraz sekcji z promowanymi produktami.

3 Dodatkowe informacje na karcie produktu

Pytanie w briefie

Który z czynników najskuteczniej zwiększa sprzedaż?

Odpowiedź

Zdjęcia produktu.

Nasze rozwiązanie

Zastosowaliśmy komponent z dużymi zdjęciami produktów.

najczęściej zadawane — pytania



1 Czy komponenty to zamknięte całości?

Nie. Komponenty jako podstawowe elementy składowe naszych storefrontów podlegają przemianom i cały czas są rozbudowywane o nowe opcje prezentacji danych. Wciąż też dodajemy do platformy kolejne funkcje, co wiąże się z powstaniem następnych komponentów, a tym samym nowych możliwości dla merchantów.

2 Co to znaczy, że element graficzny lub komponent jest w standardzie platformy?

Standard platformy oznacza, że dany element jest utrzymywany w ramach abonamentu SaaS i przechodzi cykliczne aktualizacje, a to znaczy, że wzbogacamy go o kolejne opcje. Aktualizacje nie pociągają za sobą dodatkowych kosztów dla merchantów. Element jest też objęty gwarancją i cały czas dbamy o jego stabilność poprzez serię testów i monitoring.

3 Czy w Merce.com można zrealizować całkowicie indywidualny projekt, jak kalkulator czy podstronę producenta?

Tak. W przypadku większych potrzeb związanych z designem i projektowaniem tworzymy w Merce.com platformy od podstaw. Indywidualne zamówienia mogą dotyczyć opracowania bardziej złożonego procesu sprzedaży czy stworzenia identyfikacji graficznej dla marek i produktów. W przypadku zainteresowania takimi usługami prosimy o kontakt.

porozmawiajmy o korzyściach wdrożenia w standardzie

Raccoon Standard to najlepszy sposób na stworzenie nowoczesnego i dobrze zaprojektowanego designu, a także jego sprawne wdrożenie.

To także szereg korzyści dla merchantów, dlatego zapraszam do kontaktu w celu omówienia ich wszystkich.

Skontaktuj się z nami

+48 572 338 023

adam.kubala@merce.com

