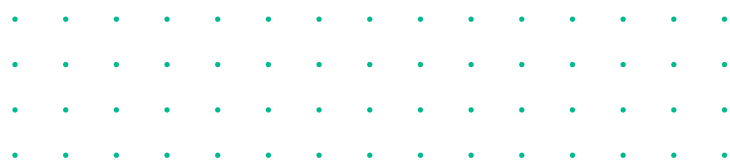




replatforming — w standardzie 'merce



— Skuteczna migracja
w określonym czasie
uwzględniająca
zaplanowany budżet

'merce

zmiana dostosowana

do potrzeb biznesowych

Dla biznesu replatforming jest naturalnym, kolejnym etapem rozwoju firmy. Potrzeba ta pojawia się wtedy, gdy dotychczasowe rozwiązanie nie spełnia już wymagań technologicznych, a oferowane przez nie funkcje nie są dostosowane do strategii sprzedaży. W takiej sytuacji merchanti szukają nowej platformy eCommerce i sprawdzonego dostawcy, który wdroży ją w sposób optymalny i bezpieczny.



“ W ciągu ostatnich 15 lat pomogliśmy wielu firmom przejść przez proces zmiany platformy. Replatforming w standardzie merce to połączenie wiedzy i technologii, które dają naszym partnerom biznesowym poczucie bezpieczeństwa na każdym etapie implementacji nowego rozwiązania. Dzięki naszym ekspertom cały proces zostanie zrealizowany w ustalonym terminie i budżecie. Usługa składa się z kilku kroków, które obejmują takie działania, jak analiza przedwdrożeniowa, integracja z systemami ERP i marketplace, stworzenie storefrontu wraz z aplikacją mobilną.

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

kiedy należy



rozważyć replatforming?

Zmiana platformy eCommerce jest strategiczną decyzją biznesową, dlatego powinna poprzedzać ją odpowiednia analiza. Pozwoli to zidentyfikować główne problemy występujące w dotychczasowym rozwiązaniu, a nasz zespół będzie mógł zaproponować technologie, które je wyeliminują. Wśród najczęściej wymienianych przez przedsiębiorstwa powodów migracji wymienić można:



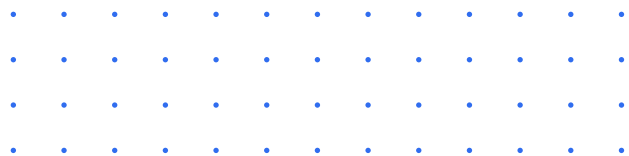
Zakończenie rozwoju obecnego oprogramowania

Platformy eCommerce, które nie są wspierane i rozwijane przez developerów, starzeją się i są mniej konkurencyjne w porównaniu do innych rozwiązań. Technologia pozbawiona aktualizacji utrudnia obsługę wszystkich procesów sprzedażowych i finalnie prowadzi do powstania długu technologicznego, co może skutkować koniecznością nowego wdrożenia.



Rosnące koszty utrzymania zespołów IT

Firmy eCommerce decydujące się na zatrudnianie własnych specjalistów IT borykają się ze stale rosnącymi nakładami na utrzymanie tych struktur. Budżet na zespół developerów jest zależny od jego doświadczenia oraz zakresu obowiązków.



————— kiedy należy rozważyć replatforming?



Trudny do określenia budżet utrzymania

Przewidywalna wysokość kosztów wdrożenia i utrzymania platformy jest niezwykle ważna dla przedsiębiorców działających w obszarze eCommerce. Taka transparentność pozwala na lepsze zarządzanie budżetem i daje poczucie bezpieczeństwa biznesowego. Pojawienie się niespodziewanych opłat i wzrost kosztów wprowadzany bez wystarczającego uzasadnienia to często sygnał do zmiany partnera biznesowego.



Brak kompetencji wewnątrz zespołów

Przedsiębiorcy chcą brać aktywny udział w rozwoju platformy eCommerce, aby lepiej dopasować jej możliwości do własnej logiki biznesowej. Aby ta współpraca była możliwa, dostawca oprogramowania powinien zapewnić im dostęp nie tylko do technologii spełniającej określone biznesowe potrzeby, ale także do wyspecjalizowanych zespołów o różnych kompetencjach.



Problemy z obsługą zamówień i ruchu na stronie

Wraz z rosnącą sprzedażą powinna być też rozwijana platforma eCommerce. Skalowanie biznesu musi odbywać się automatycznie, aby nie wpływać na szybkość działania storefrontu, składania zamówień i przetwarzanie płatności, a co za tym idzie na zadowolenie klientów. Dlatego też dopasowanie zasobów serwerowych do wielkości sprzedaży jest jedną z najważniejszych funkcji nowoczesnych rozwiązań.

korzyści z przejścia



na platformę 'merce



Ciągły rozwój platformy eCommerce

Automatyczne aktualizacje poprzedzone testami pozwalają wyeliminować błędy i uniknąć ponownych wdrożeń. Przynosi to oszczędność cennego dla biznesu czasu oraz ogranicza koszty związane z pracami w tym obszarze. Platforma 'merce dostarczana jest w modelu Continuous Integration, co gwarantuje dostęp do rozwijanych i stale aktualizowanych funkcji wspierających sprzedaż online.



Jasne warunki i przewidywalność kosztów

Schemat współpracy z merce.com został oparty na jasnych dla biznesu warunkach, które pozwalają określić koszty uruchomienia i utrzymania całego rozwiązania. Pozwala to wdrożyć i uruchomić platformę w ustalonym budżecie oraz terminie. Późniejsze utrzymanie infrastruktury uzależnione zostało od liczby transakcji, co pozwala na długofalowe planowanie kosztów związanych z projektem eCommerce.



Stabilność i rozwój produktu

Platforma 'merce stale się rozwija, a wszystkie nowe funkcje, wprowadzone do naszego rozwiązania, są efektem wnikliwych przemyśleń i konsultacji z merchantami, aby jak najlepiej spełniały konkretne cele biznesowe. Dodatkowo na każdym etapie współpracy partnerzy mogą skontaktować się ze specjalistami z zespołu supportu, którzy chętnie podzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem oraz pomogą podjąć decyzje dopasowane do potrzeb strategicznych przedsiębiorstwa.



Aplikacja mobilna w standardzie wdrożenia platformy

W ramach procesu replatformingu przedsiębiorcy mogą podjąć decyzję o uruchomieniu aplikacji mobilnej dostępnej w standardzie platformy 'merce. Dzięki podejściu headless commerce i wykorzystaniu jednego źródła kodu jej przygotowanie jest szybsze i wymaga mniejszych zasobów niż tworzenie takiego rozwiązania od zera. Po wdrożeniu nowe aplikacje są automatycznie publikowane Google Play oraz App Store.

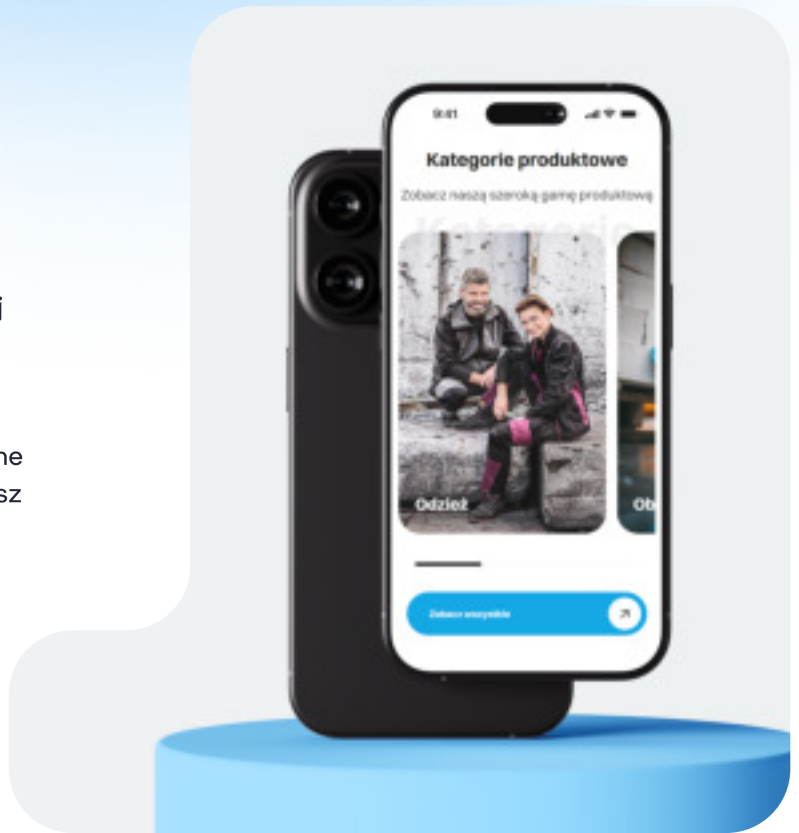
korzyści z przejścia

na platformę 'merce



Nielimitowana obsługa ruchu

Octopus Hybrid-Cloud to innowacyjne rozwiązanie hostingowe w ramach platformy 'merce, które łączy najlepsze cechy prywatnej i publicznej chmury. Zapewnia ono dostęp do nieograniczonych zasobów, automatycznie skaluje ruch oraz zapewnia bezpieczeństwo i stabilność działania platformy, a poszczególne parametry chmury są monitorowane przez nasz zespół DevOps.

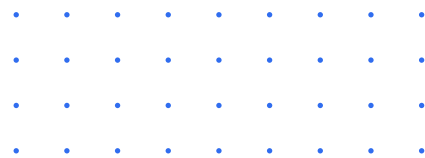


Wybrane możliwości Octopus Hybrid-Cloud

- ✓ Nielimitowany dostęp do prywatnej chmury obsługującej 1 000 000 zapytań na minutę
- ✓ Automatyczne skalowanie zasobów dopasowane do zapotrzebowania oparte na technologii Kubernetes
- ✓ Własne adresy IP IPv4 potwierdzone przez RIR i LIR
- ✓ Ochrona przed atakami typu DoS i DDoS
- ✓ Automatycznie wystawiany certyfikat SSL Let's Encrypt
- ✓ Stały monitoring dostępności platformy, serwerów wirtualnych, usług kontenerowych, storefrontów i API
- ✓ Automatyczne naprawianie awarii kluczowych usług
- ✓ Kopie bezpieczeństwa baz danych wykonywane co 24 godziny

co zapewniamy

w ramach współpracy?



Dla biznesu zmiana platformy jest wyzwaniem, które jako producent i dostawca platformy eCommerce bardzo dobrze rozumiemy. Partnerzy mogą skorzystać z całej posiadanej przez nasze zespoły wiedzy oraz ze wszystkich dostępnych zasobów, aby proces zmiany platformy był szybki i bezpieczny.



Wieloletnie doświadczenie w obszarze eCommerce

W ciągu ostatnich 15 lat z sukcesem zrealizowaliśmy wiele projektów dla firm prowadzących sprzedaż online. Z platformy 'merce korzystają podmioty prężnie działające w sektorze eCommerce. To doświadczeni merchanci, którzy potrzebowali sprawdzonego partnera biznesowego, by móc realizować swoje wielopoziomowe strategie biznesowe.



Dostosowanie oprogramowania do potrzeb biznesowych

Nasza platforma eCommerce uwzględnia różnorodne strategie sprzedaży i pozwala spełniać cele biznesowe bez konieczności projektowania indywidualnych rozwiązań. Przedsiębiorcy mają do dyspozycji m.in. możliwość tworzenia rozbudowanych kampanii promocyjnych opartych na wielu zależnościach, wsparcie sprzedaży transgranicznej, a także integracje z systemami ERP, WMS czy PIM w celu zarządzania produktem na każdym poziomie.



co zapewniamy w ramach współpracy?



Spersonalizowany support i obsługa klienta

Bogata baza instrukcji i dostęp do wewnętrznej dokumentacji pozwalają przedsiębiorcom korzystającym z rozwiązania 'merce lepiej zarządzać platformą. Każdy projekt ma osobistego opiekuna, który pozostaje w stałym kontakcie z partnerem.



Zespół ekspertów i know-how w jednym miejscu

Podczas prac wdrożeniowych przedsiębiorcy mogą skorzystać z wiedzy i doświadczenia konsultantów 'merce. Na podstawie wcześniejszej analizy potrzeb biznesu mogą oni wraz z merchantem opracować nowe modele cyfrowej strategii sprzedaży i wspólnie wzbogacać platformę o nowe funkcje.



etapy replatformingu



w standardzie
'merce

Dla biznesu zmiana platformy jest wyzwaniem, które jako producent i dostawca platformy eCommerce bardzo dobrze rozumiemy. Nasi partnerzy mogą skorzystać z całej posiadanej przez nasze zespoły wiedzy oraz ze wszystkich dostępnych zasobów, aby proces zmiany platformy był szybki i bezpieczny.

1

Analiza przedwdrożeniowa

Jest to przekrojowy proces analityczny, który pozwala zrozumieć specyfikę przedsiębiorstwa oraz poznać jego realne potrzeby technologiczne i biznesowe. Jest on także fundamentalnym etapem ofertowania i pierwszym krokiem do implementacji każdego projektu eCommerce. Analiza daje pełny obraz projektu oraz rzetelną diagnozę priorytetów biznesowych i stojących za nimi rozwiązań technologicznych. W jej trakcie weryfikuje się i mapuje funkcje, planuje się migrację danych, a w efekcie określa się MVP (Minimum Viable Product). Na podstawie analizy przygotowane zostają oferta oraz harmonogram realizacji wdrożenia.

2

Wdrożenie projektu

Etap ten obejmuje niezbędne do rozpoczęcia prac działania konfiguracyjne, a platforma zostaje dostosowana do wymagań wykazanych podczas wcześniejszej analizy. Wtedy odbywa się także integracja rozwiązania z istniejącymi już narzędziami i procesami biznesowymi. Do każdego projektu przydzielony zostaje project manager oraz stały zespół specjalistów. Gwarantuje to utrzymanie tempa wdrażania i przebieg prac zgodnie z harmonogramem.

etapy replatformingu

— w standardzie 'merce

3 Synchronizacja danych z ERP

Proces migracji danych z systemów ERP jest niezbędny do prowadzenia sprzedaży na nowej platformie. Przeniesieniu podlegają informacje produktowe, takie jak ceny, stany magazynowe, a także proces realizacji zamówień. Wszystkie działania są oparte na wcześniejszej analizie programistycznej i audycie procesów, które pojawiają się w integracji z obecnym rozwiązaniem.

Dotychczasowe integracje ERP wykonane w ramach wdrożeń 'merce



4 Uruchomienie kanałów sprzedaży

Komponowalna budowa oraz wypracowane procesy mogą być punktem wyjścia do tworzenia kolejnych rozwiązań zorientowanych na usługi mobilne. Elastyczny i szybki Raccoon Storefront pozwala po uruchomieniu nowej platformy szybko stworzyć kolejne storefronty na rynki zagraniczne. Jedno źródło kodu daje możliwość uruchomienia aplikacji mobilnej dostępnej do pobrania w Google Play i App Store.

koszty replatformingu

i utrzymania nowego rozwiązania po wdrożeniu

Całociowy koszty replatformingu poprzedzonego analizą:

80 000 zł netto

! Płatność jest podzielona na dwie równe transze – pierwszą wpłatę należy uiścić po podpisaniu umowy, a drugą po uruchomieniu projektu. Ostateczna cena wynikać będzie z analizy biznesowej potrzeb przedsiębiorstwa.

Kosztów utrzymania rozwiązania, które są uzależnione od rocznej liczby zamówień i kształtują się według poniższej tabeli:

Roczna liczba zamówień	Zamówienie B2C	Zamówienie B2B	Zamówienie marketplace	Abonament	Storefront (1 szt.)	Worker (1 szt.)	Storage (1 GB)	SLA Standard
70 000 - 150 000	1,10 zł	1,25 zł	1,10 zł	500,00 zł	600,00 zł	450,00 zł	4,50 zł	0,00 zł
150 000 - 500 000	1,10 zł	1,25 zł	1,10 zł	500,00 zł	600,00 zł	450,00 zł	4,50 zł	0,00 zł
500 000 - 1 000 000	1,10 zł	1,25 zł	1,10 zł	500,00 zł	600,00 zł	450,00 zł	4,50 zł	0,00 zł
1 000 000 +	1,10 zł	1,25 zł	1,10 zł	500,00 zł	600,00 zł	450,00 zł	4,50 zł	0,00 zł

parametry bezpieczeństwa

platformy
ecommerce



Po uruchomieniu produkcyjnym utrzymanie platformy eCommerce odbywa się w modelu Software as a Service. Miesięczna subskrypcja objęta jest gwarancją SLA, w ramach której zawarte są następujące usługi:

- ✓ Dostępność platformy sprzętowej na poziomie powyżej 99,8%
 - ✓ Dostępność systemu na poziomie powyżej 99,4%
 - ✓ Pomiar dostępności platformy co 5 minut
 - ✓ Czas reakcji na awarię poniżej 2 h (dni robocze w godzinach 7.00-22.00)
 - ✓ Czas reakcji na awarię poniżej 3 h (dni robocze w godzinach 22.00-7.00 oraz weekendy i święta)
 - ✓ Czas wdrożenia rozwiązania zastępczego w przypadku krytycznej awarii systemu poniżej 8 h
 - ✓ Regularne aktualizacje
 - ✓ Automatyczne testy
 - ✓ Kopia zapasowa danych
- Usługa Disaster Recovery, która zapewnia utrzymywanie bieżącej
- ✓ kopii zapasowej sklepu w osobnym Data Center i możliwość jej szybkiego odtworzenia na wypadek katastrofy

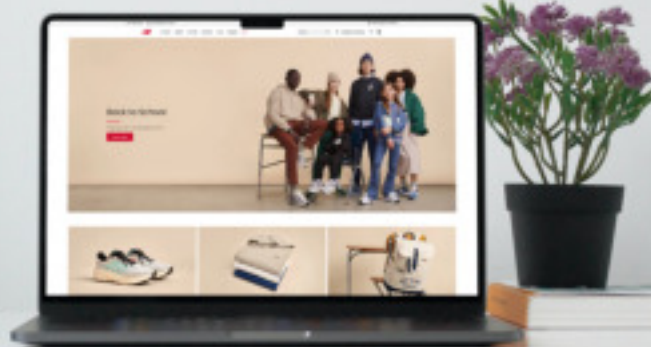
możliwości

dostępne

w ramach platformy

Dodatkowo w ramach abonamentu i SLA partnerzy biznesowi otrzymują:

- ✓ Nielimitowanego dostępu do funkcji platformy
- ✓ Ponad 2000 aktualizacji rocznie obejmujących poprawki oraz nowe funkcje
- ✓ Nieograniczonej liczby kont administratorów
- ✓ Automatycznych integracji zmian kodu (Continuous Integration)
- ✓ Zgodności z podejściem ciągłego dostarczania (Continuous Delivery)
- ✓ Dostępu do zarządzania danymi frontend i backend poprzez API
- ✓ Gwarancji osiągnięcia wyniku 90 punktów w testach szybkości storefront
- ✓ Dostępu do rozwiązań, które wspomaga zarządzanie projektami



referencje



Krzysztof Tomaszewski

Specjalista IT w firmie Podlasiak

„Nowa platforma przyniosła optymalizację wielu procedur, co pozwoliło nam skupić się na zadaniach i projektach rozwojowych, a nie, jak dotychczas, na pracy nad zadaniami koniecznymi i powtarzalnymi”.



„Marka OCHNIK zawsze była na bieżąco z nowymi trendami, również tymi technologicznymi. Zdecydowaliśmy się na zmianę rozwiązania eCommerce na 'merce, ponieważ zapewnia nam ono dostęp do nowych możliwości technologicznych i biznesowych”.

Dawid Szrek

Manager ds. eCommerce i projektów IT w firmie Ochnik

Emil Kotowicz

Project Owner w firmie Łazienka Rea

„Na efekty i potwierdzenie tego, że podjęliśmy dobrą decyzję, nie trzeba było długo czekać. Po zoptymalizowaniu i dopracowaniu sklepu internetowego obrót sukcesywnie wzrastał. W pierwszym roku odnotowaliśmy 100% wzrost sprzedaży. Kolejne lata przynosiły kilkukrotne wzrosty sprzedaży”.



„Przenosząc naszą sprzedaż z rozwiązania Magento na 'merce, zyskaliśmy dostęp do stabilnej i aktualizowanej platformy. Dodając do niej następnie takie technologie jak PWA oraz cały kanał B2B, zyskaliśmy pełne spectrum eCommerce w jednym miejscu, z którego teraz intensywnie korzystamy”.

Jakub Chwesiuk

Przewodniczący Rady Nadzorczej w firmie Bialcon S.A.



porozmawiajmy o zmianie biznesowej

Chcesz sprawdzić wszystkie możliwości dla Twojego biznesu? Skontaktuj się z nami, chętnie porozmawiamy na temat replatformingu i platformy 'merce.

Skontaktuj się z nami

Adam Kubala

New Business Manager

+48 572 338 023

adam.kubala@merce.com

