

One-Click-Upselling für Shopware 5

Inhaltsverzeichnis

Beschreibung	3
Installation	3
Konfiguration	3
Plugineinstellungen	3
Anpassung Plugin Texte.....	3
Anlegen/ Editieren eines Upsellings.....	4

Beschreibung

Steigern Sie den Warenkorbwert einer Bestellung indem Sie Ihren Kunden, abhängig von den gewählten Artikeln, sinnvolle, rabattierte Zusatzartikel anbieten. Durch einen Countdown wird die Bereitschaft für einen Spontankauf zusätzlich gefördert.

Installation

Die Installation erfolgt über den Plugin-Manager. Außerdem benötigen Sie den Shopware Lizenzmanager und eine Lizenz. Diese müssen Sie vor der Aktivierung des Plugins im Backend hinterlegen.

Anleitung Lizenzierung und Installation von lizenzpflichtigen Plugins:

http://community.shopware.com/Lizenzierung-und-Installation-von-lizenzpflichtigen-Plugins_detail_1340.html

Bitte löschen Sie nach Installation/ Aktivierung des Plugins Ihren vollständigen Shop Cache und kompilieren das Theme neu.

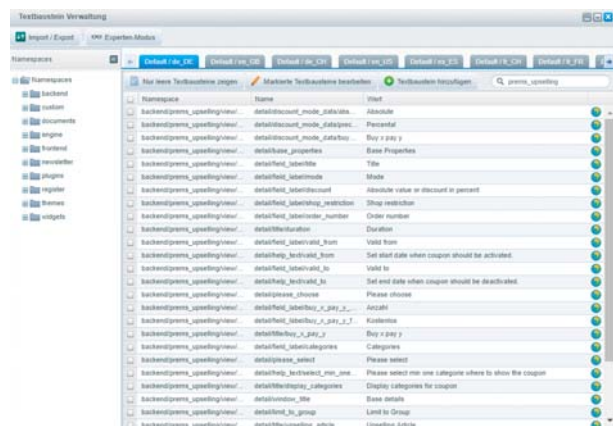
Konfiguration

Plugineinstellungen

Einstellung	Beschreibung
Plugin für diesen Shop nutzen	Das Plugin können Sie für jeden Sub-/Sprachshop einzeln aktivieren

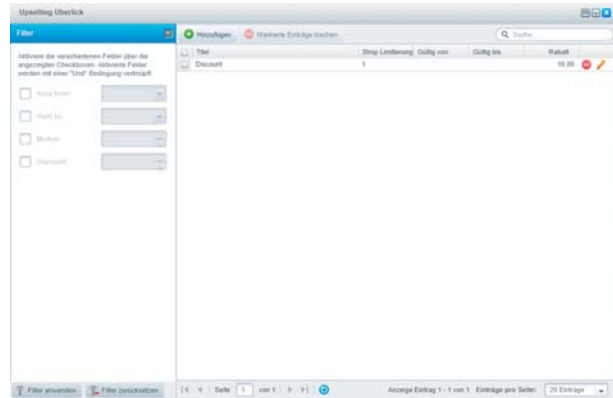
Anpassung Plugin Texte

Alle Texte des Plugins sind als Textbausteine angelegt und können über das Shopware Backend geändert werden. Suchen Sie unter „Einstellungen -> Textbausteine“ nach „prems_upselling“

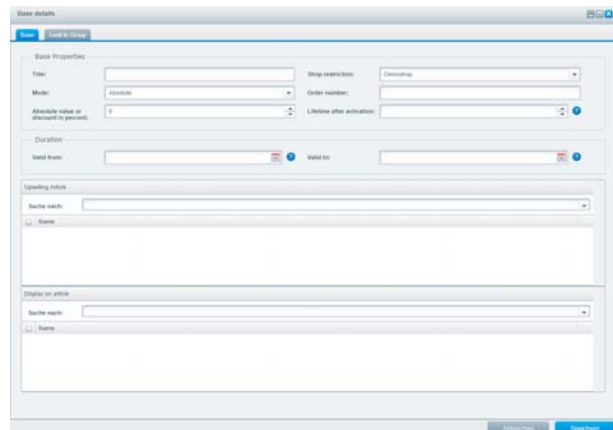


Anlegen/ Editieren eines Upsellings

Die Anlage/ Editierung eines Upsellings erfolgt im Shopware Backend unter „Marketing -> Upselling“. Sie finden dort eine Liste aller angelegten Upsellings, können diese filtern, editieren, löschen und neue Upsellings anlegen. Ein Klick auf „Hinzufügen“, oder den Stift bei einem Upselling, öffnet die Upselling Detailseite.



Auf der Upselling Detailseite können Sie zwischen den beiden Reitern „Base“ und „Auf Kundengruppe limitieren“ wählen. Das Feld „Titel“ dient zum einen zur Identifizierung der Upselling Aktion im Backend und zum anderen wird so später der Rabatt im Warenkorb benannt. Unter der „Bestellnummer“ legen Sie die Bestellnummer des Rabattes im Warenkorb fest. Zusätzlich können Sie definieren ob es sich um einen prozentualen Rabatt (beispielsweise 5 Prozent) oder einem absoluten Rabatt



(beispielsweise 5 EUR günstiger) handelt. Mit einem Start- und Enddatum legen Sie fest, ob die Rabattaktion nur für einen bestimmten Zeitraum gültig sein soll. Wollen Sie im Warenkorb den Kunden zum Spontankauf animieren, so können Sie eine „Gültigkeit in Sekunden“ festlegen. Sobald der Kunde den Warenkorb betritt und einen Artikel im Warenkorb hat, für den Upselling Artikel gelten, so wird der Countdown, auf Basis der Sekunden gezeigt.

Damit die Upselling Aktion funktioniert, müssen Sie noch unter „Upselling Artikel“ festlegen, welcher Artikel den Rabatt erhalten soll. Unter „Anzeige für Artikel“ legen Sie den Artikel fest, für den der Upselling Artikel gezeigt wird. Hier würden Sie also beispielsweise den Artikel „Burger“ wählen und unter „Upselling Artikel“ den Artikel „Pommes“. Wird dann der Artikel Burger in den Warenkorb gelegt, so werden dem Kunden zusätzlich „Pommes“ mit den eingestellt Rabatt und Countdown angeboten.

Unter dem Reiter “Auf Kundengruppe limitieren” können Kundengruppen festgelegt werden, für die das Upselling gelten soll. Wurde keine Kundengruppe gewählt, so gilt das Upselling für alle Kundengruppen.

