PRESTA ROCK

TANÚSÍTOTT PRESTASHOP & SYLIUS ÜGYNÖKSÉG

Rock-Solid E-commerce Solutions

Konverzióra optimalizált e-kereskedelmi megoldásokat szállítunk PrestaShop és Sylius alapon, nagy léptékben és feszített határidőkkel.

- PrestaShop tanúsítvány
- Sylius tanúsítvány
- 15+ év
- EU és USA ügyfelek



KI VAGYOK?

Nem értékesítőként vagyok itt.

E-kereskedelmi tanácsadó, szoftvermérnök és a PrestaRock alapítója vagyok — segítek a cégeknek megérteni, mire van valójában szükségük, elkerülni a felesleges kockázatokat, és javítani azon, ahogyan a boltjuk értékesít.

- **Programozóból ügynökség-tulajdonos**
  A kódírástól jutottam el az ügynökség vezetéséig.
- **Átlátom a teljes láncot**
  A kódtól, a struktúrától és a technikai kockázattól a projektmenedzsmentig, a kommunikációig és az átadásig.
- **Összekötöm az üzleti igényeket a technikai döntésekkel**
  Az üzleti célokat gyakorlati, hosszú távon is értelmes e-kereskedelmi döntésekké alakítom.
- **Optimalizálom az üzleti folyamatokat**
  Nemcsak a boltot, hanem a körülötte lévő üzleti folyamatokat is segítek javítani.



Ričardas Šmaižys

Alapító és CEO · E-kereskedelmi tanácsadó

Szoftvermérnök · MSc, KTU · 15+ év PrestaShopon

MIÉRT BÍZNAK AZ ÜGYFELEK A PRESTAROCKBAN

Valós projekteken bizonyított, nem elméletben

A legnagyobb előnyünk a hosszú távú, gyakorlati tapasztalat — valós PrestaShop projekteken már bizonyított megoldások, nem találgatás.

01

PrestaShop úttörők

Sokkal a legtöbb ügynökség előtt kezdtünk PrestaShoppal. Ez azt jelenti, hogy nem azért fizet, hogy a projektjén tanuljunk.

02

Semmi kísérletezés a projektjén

Valós PrestaShop projekteken már bizonyított megoldásokat kap — kiszámítható eredmény találgatás helyett.

03

Számos szektorban tesztelve

Gyógyszertár, szépségápolás, divat, bútor, autóipar, elektronika, élelmiszer és ital, valamint összetett B2C és B2B disztribúció.

04

Tanácsot adunk, nem csak fejlesztünk.

Segítünk jobb e-kereskedelmi döntéseket hozni valós projekttapasztalat, konverziókutatás és mély PrestaShop-tudás alapján.

MIT JELENT EZ ÖNNEK

Nem azért fizet, hogy kísérletezzünk.

Évek PrestaShop-tapasztalatát, bevált megoldásokat és kipróbált e-kereskedelmi logikát kap, már a boltja alapjaiba építve.

01

A jövőbeli változások kezelhetők maradnak

A fejlesztések ésszerűek, kiszámíthatók és fenntarthatók maradnak — ahelyett, hogy idővel egyre drágábbak lennének.

02

Induljon valós boltokban már bevált logikából

Nem építjük újra nulláról az e-kereskedelem alapjait — valós projekteken már tesztelt megoldásokból indulunk ki.

03

A büdzsé az üzleti értékre megy

Az egyedi munka az Ön üzleti igényeire fókuszál — nem az alaplogika kísérletezésére.

04

Növekedésre tervezve

Felkészítve a jövőbeli funkciókra, integrációkra, támogatásra és hosszú távú fejlesztésre.

KUTATÁSON ALAPULÓ DÖNTÉSEK

Nem építünk e-kereskedelmet vakon

Minden szektor máshol bukik el. Döntéseink ismétlődő projektmintákon, a Baymard kutatásán és mély PrestaShop-tapasztalaton alapulnak.

01

Bútor, otthon és katalógusgazdag kiskereskedelem

Otthonosan mozgunk az összetett termékstruktúrákban, szűrőkben, méretekben, szállítási korlátokban és a bútor- és otthon e-kereskedelem vásárlási útvonalaiban.

02

Autóipar, gumiabroncs és szervizhez kötött kereskedelem

Tudjuk, miben térnek el a gumiabroncs- és autós boltok: kompatibilitási logika, szezonalitás, telephelyenkénti készlet, szervizfoglalás és az eladás mögötti működési összetettség.

03

Gyógyszertár, szépségápolás és bizalomérzékeny kereskedelem

Értjük azokat a kategóriákat, ahol a bizalom, az ismételt vásárlás, a megfelelőségre érzékeny UX és a gondos termékbemutatás közvetlenül befolyásolja a konverziót.

04

B2B, import és működési összetettség

Olyan cégekkel dolgozunk, ahol az árazási logika, az ügyfélcsoportok, a beszállítói feedek, az ERP/PIM integrációk és az adminisztrációs hatékonyság ugyanannyit számítanak, mint maga a kirakat.

Ismétlődő projektmintákon, a Baymard kutatásán, UX-ítéleten és évek valós PrestaShop-szállításán alapul.

BIZONYÍTÉK — MEGOLDOTT PROBLÉMÁK

Problémák, amelyeket már megoldottunk

Mielőtt megoldásokról beszélnénk, íme a valós üzleti problémák, amelyeket már segítettünk megoldani.

Online értékesítés — helyesen

A megfelelő e-kereskedelmi alap, amikor van terméke és ambíciója, de még nincs megbízható rendszere.

Gyorsabb piacra lépés

Sebesség, struktúra és megbízható kivitelezés, amikor a piacra jutás ideje kritikus.

Elavult boltok modernizálása

A dizájn, a felhasználói út és a fizetés újragondolása, amikor már nem felel meg az ügyfelek elvárásainak.

Eladásnövelés a szűk keresztmetszetek megszüntetésével

Az UX, a sebesség, a bizalom és a termékbemutatás javítása, amikor van forgalom, de a konverzió elmarad.

A csapat kézi munkájának automatizálása

A termékekkel, készlettel, árakkal, beszállítókkal és rendelésekkel kapcsolatos ismétlődő munka csökkentése, ami lassítja az üzletet.

Skálázható rendszerek építése

Indítás támogatással, stabilitással és hosszú távú növekedési tartalékkal — nem csupán egy weboldal.

HELYESEN INDÍTUNK MÁRKÁKAT

Segítünk a cégeknek helyesen belépni a piacra.

Amikor egy új márka belép a piacra, a korai e-kereskedelmi döntések határozzák meg a sebességet, a kockázatot és a hosszú távú eredményeket.

MV Group

Litvánia · Prémium kávé · FMCG
Csoporthoz tartozó cég

EREDMÉNY

Piacra lépés a megfelelő e-kereskedelmi struktúrával az első naptól.

Egy új prémium kávémárka az MV Group csoport egyik cégének — a piacra bevezetve a megfelelő e-kereskedelmi alapokkal a kezdetektől.

A MI ÉRTÉKÜNK

Mit oldottunk meg az indulás előtt

- Csökkentettük az indulási kockázatot, mielőtt költséges hibák történtek volna
- Meghatároztuk a megfelelő e-kereskedelmi struktúrát, nem csak a kódot
- A kulcsdöntéseket korán hoztuk meg, mielőtt a fejlesztés rögzítette volna őket

JAVÍTUNK ÉS OPTIMALIZÁLUNK

Meglévő e-kereskedelmet javítunk és optimalizálunk.

Nemcsak új projekteket építünk. Gyenge, instabil vagy alulteljesítő rendszereket is átveszünk, és olyanná alakítjuk, amelyet érdemes tovább fejleszteni.

Lonas

Bútor / textil

OUTCOME

Jelentős gyengeségek megoldva

Segítettünk megoldani a projekt jelentős szerkezeti és kereskedelmi gyengeségeit — javítva a teljesítményt, a vásárlási folyamatot és a teljes e-kereskedelmi élményt.

DUBINGIAI
Interjero sprendimai

Szőnyegek

OUTCOME

50+ óra hiba megtalálva és javítva

Átvettük a projektet a korábbi kivitelezőktől, több mint 50 óra hibát találtunk, és stabilizálnunk és javítanunk kellett a rendszert, mielőtt bármilyen fejlesztésnek üzleti értelme lett volna.

AUTOMATIZÁLJUK A MŰKÖDÉST

A működést automatizáljuk, nem csak a kirakatot.

Segítünk az ügyfeleknek csökkenteni a kézi munkát, és az e-kereskedelmet hatékonyabb működési rendszerré alakítani.

MELGA

Gumiabroncs · szervizek · B2C és B2B

OUTCOME

A boltból működési platform

Az ügyfelek nemcsak gumiabroncsot vásárolhatnak, hanem szervizt, vizsgát és javítást is foglalhatnak — a platformot valódi önkiszolgáló és működési eszközzé alakítva.

KRINONA NAMŲ TECHNIKA

Háztartási gépek és elektronika

OUTCOME

Visszaküldés és vásárlás utáni folyamat, egyszerűsítve

Egyszerűsítettük a visszaküldést és a vásárlás utáni folyamatot egy tisztább, strukturáltabb folyammá — csökkentve a csapat kézi munkáját és könnyebben kezelhetővé téve az élményt.

AZ E-KERESKEDELEM MINT RENDSZER

Több mint értékesítési csatorna — egy rendszer, amely belső időt takarít meg, csökkenti a súrlódást és támogatja a napi működést.

KÜLDETÉSÜNK

Jól kezdeni — és kevesebbet pazarolni.

Segítünk az ügyfeleknek e-kereskedelmet indítani és fejleszteni szisztematikus, jól megalapozott változtatásokkal — kevesebb elpazarolt idővel, pénzzel és energiával, és erősebb hosszú távú alapokkal.

- **Jól kezdeni**
  Elkerülni a korai hibákat, amelyek később sokba kerülnek.
- **Kevesebb időt, pénzt és energiát pazarolni**
  Újrahasznosítani, ami már megoldott, ahelyett, hogy nulláról építenénk.
- **Erősebb hosszú távú alapok**
  Növekedésre, karbantartásra és évekig tartó fejlődésre tervezve.

2×

GYORSABB

Keretrendszer-alapú megközelítésünk a nulláról induláshoz képest jelentősen gyorsabban viheti előre a projekteket — a minőség, a struktúra és a jövőbeli növekedés megőrzése mellett.

MIT ÉPÍTÜNK

Egyedi és keretrendszer-alapú e-kereskedelem.

A megoldásokat világos képesség-csoportokba rendezzük — nem végtelen funkciólistába.

Kirakatok

- Egyedi webáruházak
- Keretrendszer-alapú PrestaShop
- Sablonalapú, ahol illik

Funkcionalitás

- Egyedi modulok és funkciók
- B2B logika és önkiszolgáló folyamatok
- Automatizálás és működési eszközök

Integrációk

- Beszállító, ERP, PIM és könyvelés
- API- és adatkapcsolatok
- Katalógus- és raktárfolyamatok

PRIVÁT MODUL-MARKETPLACE

Bevált PrestaShop és Sylius modulok, amelyeket privát módon tartunk karban, és nagyon eltérő projektigényekhez igazítunk világszerte.

INTEGRÁCIÓK — IMPORT / EXPORT

Fejlett, okos import & export modul.

Egyedi, vállalati szintre kész modul, amely automatizálja az adatáramlást a boltja és a külső rendszerek között — időt takarít meg és csökkenti az emberi hibát.

01

Bármilyen adatforrás

REST (JSON), SOAP (XML) és CSV/XLS — kézzel vagy automatikusan, akár több feed egyszerre.

02

Termék- és készletszinkron

Árszinkron, kategória-megfeleltetés, egyedi árrésszabályok és az elavult termékek automatikus tisztítása.

03

Rendelés- és ERP-export

Rendelési állapotok, készlet és futár-követés valós időben az ERP-be és a logisztikai partnerekhez küldve.

04

Tartósra építve

Túléli a platformfrissítéseket, hibatűrő védelem, teljes naplózás és kézi indítás a back office-ból.

AZ ÖN ÜTEMEZÉSE SZERINT FUT

Éjszakánként, naponta vagy mindkettő — vagy igény szerint — anélkül, hogy a sablonhoz vagy a modulokhoz nyúlna. PrestaShop és Sylius kompatibilis.

HOGYAN KEZDÜNK

Hogyan szállítjuk a projekteket.

Kontrollált, kiszámítható munkamódszert építettünk — egyedi, lépésről lépésre haladó folyamattal minden projekt átvételére, hogy az ügyfelek pontosan tudják, hogyan indul a munka.

01

Megérteni az üzleti igényt

Amit az üzletnek valóban el kell érnie.

→

02

Tisztázni a hatókört, elvárásokat és kockázatokat

Egyetértés arról, mi van benne, mi nincs, és hol a kockázat.

→

03

Szakaszokra bontani a munkát

Világos, szakaszos terv egy homályos backlog helyett.

→

04

Meghatározni a feladatokat, prioritásokat és átadást

Feladatok, prioritások és átadási logika előre meghatározva.

→

05

A fejlesztés halad

Szervezett, kontrollált, kiszámítható kivitelezés.

BIZTONSÁGOS FELÉPÍTÉS

A munkát először egy staging környezetbe szállítjuk, ahol mindent biztonságosan ellenőrizhet — és csak utána kerül LIVE-ra.

TÁMOGATÁS ÉS NYUGALOM

Mi történik az indítás után.

Ezek a 24/7 karbantartási szerződésünk (SLA) keretében érhetők el — azoknak az ügyfeleknek, akik az értékesítésre és a növekedésre szeretnének összpontosítani, miközben mi működtetjük a rendszert.

1h

Kritikus hibákra válasz 1 órán belül

A sürgős ügyek gyors, elkötelezett választ kapnak — nem ticket-sort.

∞

Korlátlan konzultáció

Kérdezzen bármit a rendszer használatáról és fejlesztéséről.

Ingyenes PrestaShop-frissítések

Maradjon naprakész és biztonságban, meglepetésköltségek nélkül.

Hibajavítás és stabilitás

Hibák feltárva és javítva, hogy a bolt megbízható maradjon.

Útmutatás és auditok

Gyakorlati ajánlások és rendszeres állapotellenőrzés.

Hosszú távú technikai támogatás

Partner az e-kereskedelme teljes életére — nem csak az indításkor.

TELJES ÜGYNÖKSÉGI KAPACITÁS

Teljes e-kereskedelmi ügynökség, nem csak fejlesztők.

Az alapcsapatunk évek óta stabil — így nem Önnek kell köré szállítási struktúrát építenie. Egy már működőhöz csatlakozik.

Elemzés

Követelmények, specifikációk és struktúra, mielőtt bármit építenénk.

Projektmenedzsment

Koordináció, szállítási fegyelem és világos kommunikáció.

QA és tesztelés

Kevesebb hiba jut el Önhöz — a minőséget ellenőrizzük, nem feltételezzük.

Fejlesztés

Erős, stabil fejlesztői mag, évek óta változatlanul.

Támogatás

Hosszú távú segítség, amely indítás után is egészségben tartja a rendszert.

Vezetés

Technikai irány, struktúra és felelősség.

MIÉRT SZÁMÍT

Kevesebb hiba, jobb koordináció, világosabb kommunikáció és megbízható hosszú távú fejlesztési kapacitás.

PARTNERVÁLASZTÁS

Hogyan válasszuk ki a megfelelő e-kereskedelmi partnert.

A jó partner nem az, aki mindenre „igent” mond — hanem az, aki segít elkerülni a rossz döntéseket, mielőtt azok költségessé válnának.

- **Érti az üzleti problémákat**
  Nem csak a funkciókat és képernyőket.
- **Elmagyarázza a kockázatokat és következményeket**
  A hosszú távú hatások, korán tisztázva.
- **Karbantarthatóságra építkezik**
  Hogy a jövőbeli változtatások megfizethetők maradjanak.
- **Összeköti a technológiát az üzlettel**
  A technikai munka valós folyamatokhoz kötve.
- **Indítás után is támogat**
  Ön mellett marad, miután a bolt élesben fut.
- **Segíti a projekt növekedését**
  Az első verzión túl, idővel.

A legolcsóbb megoldás hosszú távon gyakran nem a legolcsóbb.

MEGBÍZNAK BENNÜNK

Vezető márkák és növekvő vállalkozások bizalma.

MV Group

MELGA

LONAS

JOLDIJA

CASCADA PROFESSIONAL

LEDOK

PRESTASHOP VAGY SYLIUS?

Mindkettővel dolgozunk.

Nem a platform címkéje a lényeg — hanem a megfelelő eszköz kiválasztása az üzlete érettségéhez és összetettségéhez.

PrestaShop

GYORSABB PIACRA JUTÁS

- Erős, standard e-kereskedelmi alapok
- Gyorsabb indítás, alacsonyabb bevezetési költség
- Hatalmas modul- és sablon-ökoszisztéma
- Ideális a legtöbb B2C és B2B bolthoz

Sylius

MAXIMÁLIS RUGALMASSÁG

- Egyedi architektúra és nagyobb összetettség
- Nagyobb keretrendszer-szabadság
- Hosszú távú platform-rugalmasság
- A standard boltlogikán túlmutató vállalkozásoknak

PRESTA ROCK

Mi az Ön e-kereskedelmi problémája?

Nem csupán az, hogy milyen funkciót szeretne. Nem csak az, hogy milyen platformról hallott. Hanem hogy milyen problémát kell megoldania az e-kereskedelmi rendszerének az üzlete számára — itt kezdődik a jó megoldás.

Beszéljünk →

prestarock.com

A PRESTAROCKRÓL

Tizenöt év PrestaShopra fókuszálva.

Több mint 15 éve a PrestaShopra és az e-kereskedelmi fejlesztésre összpontosítunk, projekteket szállítva európai és amerikai piacokon — az egyszerű, sablonalapú boltoktól a több tízezer terméket kezelő egyedi rendszerekig.

15+
Év PrestaShopra fókuszálva

EU + US
Kiszolgált piacok

10+
Kiszolgált szektorok

Összetett projekteknél a teljes infrastruktúrát megépítjük — katalógus, integrációk, raktárlogika, adminisztrációs folyamatok és támogatási munkafolyamatok.

A CEO-RÓL

Ričardas Šmaižys.



Ričardas Šmaižys

Alapító és CEO · MSc, KTU

Ričardas — a PrestaRock alapítója és tulajdonosa — mesterdiplomával rendelkezik informatikából a Kaunasi Műszaki Egyetemen.

2008-ban szabadúszó programozóként kezdtem a pályafutásom, miután egy évvel korábban a blogolásba is belevágtam. 2012 és 2014 között az első Platinum-tanúsítvánnyal rendelkező amerikai PrestaShop ügynökséggel dolgoztam, ami elmélyítette a PrestaShop- és e-kereskedelmi tudásomat.

Később a legnagyobb litván, PrestaShopra épülő projekteken és e-kereskedelmi boltokon dolgozva fejlődtem tovább. Egy évtizednyi gyakorlati platform-tapasztalattal tisztán látom a kódminőség jelentőségét, és szilárdan hiszem, hogy a legjobb e-kereskedelmi eredmények a metrikákon alapuló döntésekből születnek.

Nemcsak egy egyedi boltokat építő és karbantartó ügynökség CEO-ja vagyok — gyakorlati projektmenedzser is, aki felméri az ügyfél igényeit, tisztázza a specifikációt, kitűzi a mérföldköveket és leszállítja a végterméket.

Ötvözöm a logikus gondolkodást, a fejlesztői készségeket és az informatikai hátteremet, hogy olyan folyamatokat alakítsak ki és optimalizáljak, amelyek gördülékenyebbé teszik a munkát. Mindezt évek írói és blogolói tapasztalata egészíti ki, ami segít kreatív megoldásokat találni az összetett problémákra.

KIK VAGYUNK

A cégről.

Vezető szakértők vagyunk a PrestaShop-programozásban és az e-kereskedelmi fejlesztésben — több mint 15 éve, európai és amerikai piacokon. Alig van olyan szektor, amellyel ne dolgoztunk volna; legutóbbi munkáink a gyógyszeripar, autóalkatrész, elektronika, élelmiszer és ital, ruházat, mezőgazdaság és környezetbarát termékek területét ölelik fel.

Tapasztalatunk lehetővé teszi, hogy javítsuk ügyfeleink üzleti folyamatait egy e-kereskedelmi modell hatékony hozzáadásával. Egy közelmúltbeli projektben teljes infrastruktúrát építettünk az ügyfél boltja köré — a raktártól a service desk szabályaiig.

Minden ügyfél kivételes figyelmet kap — legyen szó egyszerű sablontelepítésről vagy egy 50 000 termékes egyedi boltról. Sosem elégszünk meg a „majdnem jóval”; mindig többet teszünk a kelleténél.

> “
>
> A HOZZÁÁLLÁSUNK
>
> A magas színvonal és a részletekre való odafigyelés azt az eredményt hozza, ami számít — az értékesítést. Ügyfeleink magukévá teszik, amit mi „rock-solid e-kereskedelmi megoldásnak” hívunk. Néhányan egyenesen „prestarockereknek” neveznek minket.

MIT MONDANAK AZ ÜGYFELEK

Ügyfélajánlások.

“

2012-ben ismertem meg Ricardast, amikor megbízható és erős PrestaShop-fejlesztőt kerestem az ügyfelemnek. Hihetetlenül jól ismeri a PrestaShopot és általában a back-end fejlesztést. Több egyedi kosármodult javított és hozott létre, amelyekkel a korábbi fejlesztőm nem boldogult, és ma már ő az első számú partnerem minden e-kereskedelemmel kapcsolatos kérdésben. Ricardas alapos, nemcsak az utasításokat követi, hanem ötletek és koncepciók kidolgozásában is segít, és időben szállítja a projekteket. Bár az angol a második nyelve, világosan és hatékonyan kommunikál — és élvezet vele dolgozni!

Soh Tanaka
Sr. Staff Product Designer · Ex-Apple & Meta

in via LinkedIn

MIT MONDANAK A PARTNEREK

Partnerajánlások.

Ricardas okos, következetes és nagyon motivált ember. Munkája során rendkívül segítőkésznek és felkészültnek bizonyult. Mindig hatékony módot talált a problémák megoldására, sőt több új üzleti lehetőséget is teremtett a cégünknek. Ajánlom Ricardast, és örömmel dolgoznék vele újra.

Vytautas Jurkšaitis
Igazgatósági tag és beszerzési igazgató · ICG Farma

Ricardas és PrestaRock csapata nagyban hozzájárult e-kereskedelmi projektünkhöz — időben és kereten belül indult, még akkor is, amikor a hatókör változott. Ricardast hozzáértő e-kereskedelmi szakemberként ajánlom, akinél általában többet kap, mint amire számít.

Marijus Stroncikas
CEO és társalapító · Tapasztalt CIO

Két projektet valósítottunk meg együtt Ricardasszal és csapatával. Ami a legjobban tetszett: világos, írásos specifikációk és időben elvégzett munka. Ricardas segített az elemzésben, az üzleti folyamatok bevezetésében és a bolt fejlesztésében. Csak ajánlani tudom!

Jurga Paužolienė
E-kereskedelmi szakértő · CRO és projektmenedzsment

Ricardas és PrestaRock csapata nemcsak abban segített, hogy időben és kereten belül fejlesszük az e-kereskedelmi projekteket, hanem tanácsot adtak a tárhellyel, SEO-val és minden e-kereskedelemmel kapcsolatban is. Ricardast szakemberként ajánlom.

Mantas Kubilius
Társalapító és CEO · MSc informatika

TÁMOGATÁS ÉS SLA

Támogatás és SLA.

A szolgáltatás a PrestaShopot és a Syliust fedi le. Karbantartási szerződésünk akár 1 órás reakcióidőt garantál a kritikus hibákra, folyamatos 24/7 felügyeletet, ingyenes frissítéseket, biztonsági mentéseket és korlátlan konzultációt a rendszer használatáról munkaidőben.

1h

Kritikus válasz 1 órán belül

A sürgős ügyeket gyorsan kezeljük, garantált SLA-val.

∞

Konzultáció a rendszer használatáról

Segítség a bolt megértéséhez és jobb kihasználásához.

PrestaShop-frissítések

Maradjon naprakész, kompatibilis és biztonságos.

Hibajavítás és stabilitás

Megoldott problémák a megbízható boltért.

Folyamatos fejlesztések

Folyamatos, fokozatos fejlődés az idő során.

Auditok és ajánlások

Rendszeres állapotellenőrzés és gyakorlati tanácsok.

Sok ügyfél számára ez a különbség egy bolt elindítása és magabiztos működtetése között.