

Spolupráce se Shoptet Premium Partnery bude intenzivnější. Jaké jsou plány v partnership?

1.7.2025 - Kateřina Linhartová | Blog.shoptet

Informovat o novinkách ze Shoptetu, sbírat zpětnou vazbu a pečovat o komunitu lidí, kteří jsou klíčoví pro úspěch našich největších klientů. To je mise, za níž do Shoptetu přichází Eliška Gunišová. Starat se bude o Shoptet Premium Partnery.

Na Shoptet Premium staví své e-shopy ambiciózní a úspěšné e-commerce značky. Jejich potřeby jsou mnohem specifičtější a nároky na expertizu partnerů velké. Často jde o klienty, pro které dříve neexistovala jiná možnost než nákladné a vývojově náročné custom řešení na míru. Dnes je pro ně odpovědí Shoptet Premium, platforma, na níž **běžně spouštíme i složitější e-shopy do půl roku a s výrazně nižšími náklady než je cena za e-shopy na míru.**

Abychom na požadavky takových klientů mohli v technologicky rychle se vyvíjejícím světě e-commerce pružně reagovat, je klíčové, aby Shoptet a Premium Partneři byli v intenzivnější komunikaci a užší spolupráci než dosud.

Premium klientům chceme dávat opravdu prémiovou péči, proto vznikla nová pozice Premium Partnership Manager a náš tým posiluje Eliška Gunišová. Přichází se spoustou zkušeností z agenturního prostředí a pohybovala se roky v e-commerce, díky čemuž má přesah a cit porozumět potřebám partnerů, kteří se Shoptetem spolupracují.

Premium Partneři, to je tým lidí se skvělými zkušenostmi

V rozhovoru s Eliškou probereme, jak bude péče o Premium Partnery vypadat a co bude její role.

Jak bys popsala svoji roli Partnership Managera pro Premium Partnery?

Tím, že ta role dosud neexistovala, bude první a klíčovou věcí nastavení strategie prémiového partnershipu. Díky našim partnerům na Premium vznikají výjimečné e-shopy, které dokážou konkurovat i řešením na míru. A proto si zaslouží prémiovou péči. My si teď musíme vydefinovat, jak přesně má partnership vypadat, zjistit, co od nás partneři potřebují a chtějí. Od toho se odvíjejí následující kroky.

Co podle tebe odlišuje Shoptet Premium Partnery od Shoptet Partnerů?

Základní rozdíl je, že to nejsou jednotlivci, jsou to agentury. Tým lidí se skvělými zkušenostmi, a tím pádem dokážou ta řešení posunout velmi daleko. Abychom byli konkrétní, skvělým příkladem může být módní e-shop Xfer s řadou specifických požadavků a integrovaný s ERP systémem Helios. Úspěšně se to zvládlo a klientka je spokojená. Doporučuji případovou studii od partnera mime digital. Na tom chci ukázat, že právě Premium Partneři pomáhají posouvat Premium dále. Často je důležitý ten široký přesah, jaký mají – od designu na míru přes kódování, programování a mnohdy až po přemostění na komplet marketingovou strategii, která po spuštění e-shopu následuje.

V čem je jiný přístup k Premium Partnerovi?

Je individuálnější. Premium partnerů je samozřejmě výrazně menší počet, takže se jim budu moci plně věnovat a rozhodně nepůjde jen o reaktivní péči. Do budoucna tu chceme mít „topku z topek“, abychom věděli, že Premium partner zvládne obchodní proces, unikátní design, čistý kód i složité programování. Cílem je, že klient odejde spokojený, protože projekt je hotový v avizovaném termínu, a ideálně se naváže spoluprací na marketingu.

Moje role bude věnovat tomu čas, partneři se na mě mohou obracet prakticky v čemkoli, pomohu posouvat i věci, které pode mě nespádají, například věci na vývoji, podpisy smluv. Mám být kontaktní spojka, která zajistí intenzivnější spolupráci mezi Shoptetem a prémiovými partnery – a v konečném důsledku i spokojenějšího klienta.

Budou mít přehled o inovacích

Jakou podporu Premium Partneři dostanou?

Cílem je vyslyšet potřeby partnerů, informovat je a být jim k dispozici. Je pro nás důležité, aby Premium Partneři věděli, co se v Shoptetu chystá, jaké inovace přijdou, na čem se pracuje. Jestli náhodou Shoptet nebude za měsíc vyvíjet to, co oni už vyvíjejí. Aby měli osobu, která dokáže najít nějaké quick win řešení, které můžeme mít automaticky. A zároveň je pro nás zásadní poznat tu zkušenost partnera – on je ten, kdo reálně komunikuje s klientem a ví, kde je jeho pain. Na základě toho se můžeme zamýšlet dále, jak realita na trhu koresponduje s našimi plány a strategií pro Premium a jestli reflektujeme potřeby našich klientů a partnerů.

Jak plánuješ dál rozvíjet síť Premium Partnerů?

Klíčová je ta informovanost, chci s partnery mnohem více komunikovat a usnadňovat jim práci. Takový partner pak s námi bude rád spolupracovat a bude Premium skvěle ovládat, protože s námi bude v úzké kooperaci. Společně budeme pracovat na tom, abychom se i pro velké e-shopy v českém a slovenském prostředí stávali ideální první volbou, když budou řešit implementaci.

Dalším nosným pilířem je rozšiřování sítě partnerů. Pohráváme si s myšlenkou nemít za Premium partnery pouze agentury, které Shoptet Premium implementují, ale mít i partnery, kteří budou Shoptet Premium nabízet jako jednu ze služeb svého portfolia. Můžeme si tak navzájem doporučovat klienty, zlepšovat služby a především zpříjemňovat zákazníkovi cestu k e-shopu.

Custom doprava, expanze i individuální slevy

Máš příklady, kdy Shoptet Premium Partner výrazně pomohl velkému e-shopu?

Takových příkladů existuje spousta. Na Shoptet Premium běží desítky značek, které by vás možná nenapadly. Zmínit můžeme RITUALS, Angry Beards, Olivie nebo woot. Právě e-shop s oblečením a doplňky woot získal v soutěži WebTop100 první místo v kategorii Ecommerce projekt roku 2024. V mime digital dokázali na Premium postavit e-shop, který vizuálem i funkcemi připomíná spíše e-shop na míru, je plně integrovaný s informačním systémem ANS a umožňuje nabízet individuální slevy navázané na účet zákazníka. O woot vznikla i zajímavá případová studie.

Nesmíme zapomenout ani na technická řešení pro e-shopy expandující do spousty zemí. To zahrnuje i řadu automatizací, s jejichž vymyšlením pomáhají právě partneři. Příkladem může být e-shop Kulina, který se svěřil do rukou partnera dkLAB.

Podle zkušeností partnera Webotvůrci může být důležité i napojení custom dopravy, kterým partner dokáže e-shopu efektivně snížit náklady na dopravu. Další úspory se dají najít v automatizacích

(například vývoj nástroje na překlady).

Zajímavým příkladem e-shopu na Premium je i PetCenter. Pro ně FV studio kompletně navrhlo řešení prodejen na e-shopu. Následně i vše naprogramovali, a to včetně administrace, kde se prodejny PetCenter spravují a jednoduše vytvoří nová, kterou si klient může snadno používat a upravovat podle potřeb.

Eliško, děkuji za rozhovor, nejen Premium Partneri, ale i my v Shoptetu se těšíme, co společně dokážeme!

<https://blog.shoptet.cz/shoptet-premium-partneri>