



Hướng dẫn sử dụng mô - đun Thương Mại Điện Tử

Thương mại điện tử Odoo

Tính năng này làm cho Odoo mạnh hơn bất kỳ đối thủ nào khác. Ứng dụng thương mại điện tử Odoo hỗ trợ bạn bán sản phẩm trực tuyến. Người ta có thể liên tục thêm các sản phẩm, cấu hình phương thức thanh toán và giao hàng của họ. Cũng để công chúng truy cập trang web của bạn mà không có nhiều căng thẳng. Vì Thương mại điện tử Odoo được tích hợp với các mô-đun khác như CRM, Bán hàng và Hàng tồn kho, nó chỉ đơn giản là nâng cao hiệu quả kinh doanh. Người ta có thể cài đặt ứng dụng Thương mại điện tử từ cửa hàng ứng dụng Odoo. Để tăng cường hơn nữa khả năng của hệ thống, bạn có thể cài đặt phân phối Thương mại điện tử và các sản phẩm tùy chọn Thương mại điện tử.

Mô-đun thương mại điện tử Odoo hiển thị các tính năng cạnh tranh khi so sánh với các nhà cung cấp dịch vụ CMS như Magento và Shopify. Điều hứa hẹn nhất là nhiều tính năng hỗ trợ trong các nhà cung cấp dịch vụ CMS khác được tích hợp trong các thành phần trong Odoo. Odoo tận hưởng lợi thế của các tính năng như Trình tạo trang nội tuyến sản phẩm, Trình tạo trang kéo và thả, Mua mà không cần đăng ký, Đề xuất SEO nội tuyến, Trình theo dõi liên kết, v.v. so với Magento. Và hơn Shopify, Odoo có lợi thế của các tùy chọn như Stock Available, Trình tạo trang kéo và thả, thử nghiệm A / B tích hợp, Đề xuất SEO nội tuyến, Hỗ trợ nhiều cửa hàng, Thuế nâng cao và hơn thế nữa.

Một số tính năng hữu ích của Odoo được đưa ra dưới đây.

Thiết kế và cấu hình

Chỉnh sửa nội tuyến, Tạo các trang sản phẩm sử dụng phương pháp 'chỉnh sửa nội tuyến' độc đáo của Odoo. Ở đây không cần mã, những gì bạn thấy là những gì bạn nhận được.

Hệ thống khối xây dựng

Tạo trang sản phẩm của bạn từ đầu bằng cách kéo và thả các khối xây dựng được tạo sẵn, có thể tùy chỉnh hoàn toàn. Mô tả sản phẩm trong một bảng để đưa ra số lượng thông số kỹ thuật tối đa.

Bán sản phẩm kỹ thuật số

Bây giờ bạn có thể thêm các sản phẩm kỹ thuật số như sách điện tử vào danh mục trực tuyến của bạn.

Chỉnh sửa văn bản xử lý văn bản

Dễ dàng tạo và cập nhật nội dung văn bản của bạn thông qua trình chỉnh sửa được thiết kế để tái tạo trải nghiệm trình xử lý văn bản.

Tạo biến thể sản phẩm

Tạo một sản phẩm có sẵn trong một số biến thể, như kích thước, màu sắc hoặc các thuộc tính khác.

Bảng giá, sản phẩm và cửa hàng

Tạo bảng giá linh hoạt, thêm các biến thể để thêm vào tùy chọn sản phẩm và tạo nhiều cửa hàng trong một môi trường. Hiển thị cổ phiếu có sẵn trên các sản phẩm.

Công cụ tích hợp

Bán chéo và Upselling, Đề xuất các sản phẩm tùy chọn liên quan đến các mặt hàng để tăng doanh thu của bạn.

Mã khuyến mại hoặc phiếu giảm giá

Khuyến khích khách hàng tiềm năng sử dụng mã khuyến mãi và phiếu giảm giá.

Tùy chọn để tăng doanh số

Xác định danh mục sản phẩm, sử dụng tìm kiếm thuộc tính, tập trung vào các chương trình khuyến mãi, phiếu giảm giá hoặc phiếu quà tặng và đẩy sản phẩm tốt nhất lên đầu trang để nhân doanh số của bạn.

Kinh nghiệm mua sắm

Hệ thống tìm kiếm dễ dàng, Giúp tìm kiếm sản phẩm dễ dàng hơn bằng cách đặt thuộc tính trên sản phẩm (kích thước, màu sắc, sức mạnh, v.v.).

Khách hàng lên máy bay

Thiết lập hướng dẫn từng bước để giúp khách hàng đi kiểm tra mà không gặp sự cố chặn.

Khách & người dùng đã đăng ký



Khách hàng có thể chọn tạo hồ sơ người dùng hoặc là khách. Người dùng đã đăng ký có thể truy xuất thông tin liên hệ của họ khi thanh toán và truy cập vào một cổng thông tin bao gồm các tin nhắn, đơn đặt hàng, hóa đơn, khiếu nại đã đăng ký, v.v.

Bỏ qua địa chỉ giao hàng

Địa chỉ giao hàng là không cần thiết khi chỉ cung cấp dịch vụ.

Trò chuyện trực tiếp được nhúng

Cung cấp cho khách truy cập của bạn thông tin theo thời gian thực trực tiếp trên trang web của bạn và đảm bảo doanh số của bạn.

Quy trình kiểm tra dễ dàng

Thanh toán đơn giản để tránh mất khách hàng.

Cổng thông tin khách hàng

Truy cập theo dõi đơn đặt hàng, quy tắc vận chuyển nâng cao và quản lý trả lại thông qua cổng thông tin khách hàng.

Đánh giá đơn hàng

Xem chi tiết đơn đặt hàng của bạn ở cuối quá trình.

Phương thức thanh toán

Tích hợp đầy đủ, Cho phép khách hàng thanh toán bằng Paypal, Ogone, Adyen, Buckaroo, Authorize.net và SIPS Wordline. Phương thức thanh toán trực tuyến chuyển hướng khách hàng đến trang 'Cảm ơn bạn trên trang web của bạn'.

Thanh toán & Kế toán

Tính toán & Chi phí vận chuyển hóa đơn, Nhận chi phí giao hàng được tính toán tự động bằng cách sử dụng cấu hình Phương thức phân phối nhúng của Odoo.

Gói kế toán tổng hợp

Biểu đồ tài khoản của Odoo chứa thuế quốc gia, vị trí tài chính, tài khoản.

Thuế suất

Vị trí tài chính cho phép bạn điều chỉnh mức thuế suất phù hợp với nơi ở của khách hàng.

Biểu đồ tài khoản

Sử dụng mẫu gói Tùy chỉnh để tạo biểu đồ tài khoản của riêng bạn. Nó nhúng một tập hợp các tài khoản đặt trước chung, thuế và nhiều hơn nữa.

Báo cáo

Phân tích dữ liệu bán hàng, Đánh dấu sản phẩm tốt nhất về số lượng bán ra. Tìm khách hàng tốt nhất về doanh thu. Hiển thị biểu đồ với doanh số hàng tháng của bạn trên mỗi sản phẩm và thêm nó vào Bảng điều khiển của bạn. Nhóm doanh số của bạn theo Đối tác và hiển thị các sản phẩm trong tiêu đề cột.

Người dùng hệ thống

Theo mặc định, có hai loại người dùng trong các mô-đun liên quan đến Trang web.

Trình chỉnh sửa và thiết kế: Giống như người quản lý trong các mô-đun khác, anh ta có thể truy cập cả mặt trước và mặt sau của trang web. Anh ta có thể cấu hình trang web của bạn và thay đổi cài đặt của nó

Trình chỉnh sửa hạn chế: - Về cơ bản thiết kế mặt trước (tức là cổng thông tin). Nói chung, anh ta chỉ có thể thay đổi chế độ xem cổng thông tin của trang web và các sản phẩm với một số hạn chế, v.v.

Đầu tiên, cài đặt mô-đun thương mại điện tử Odoo - Trang web từ Danh sách ứng dụng.

Bảng điều khiển thương mại điện tử

Bảng điều khiển thương mại điện tử cung cấp với trực quan hóa dữ liệu tốt hơn, giúp người quản lý truy cập và giải thích dữ liệu theo thời gian thực. Các nhà quản lý làm quen với giá trị đơn hàng trung bình theo thời gian thực, số lượng giao trung bình, số lượng hóa đơn trung bình và hơn thế nữa, giúp họ cải thiện chiến lược thương mại điện tử.



Trong bảng điều khiển, bạn có thêm một Tùy chọn-Analytics.

Nó giúp bạn trong việc phân tích các lượt truy cập trang web của bạn. Bạn có thể kết nối Google Analytics để theo dõi lưu lượng truy cập trang web của bạn.

Kết nối Odoo với Google Analytics

Tạo một tài khoản phân tích google.

Chấp nhận điều kiện để có được ID theo dõi.

Sao chép ID theo dõi để chèn chúng vào Odoo.

Chuyển đến menu Cấu hình của Trang web của Odoo và bật Google Analytics. Dán ID theo dõi. Lưu nó

Theo dõi đơn hàng

Xem đơn hàng

Người ta có thể xem tất cả các đơn đặt hàng đã được xác nhận thông qua việc đi đến

Quản trị trang web> Đơn hàng> Đơn hàng

Ngoài ra, khi nhấp vào nút TẠO, người ta có thể tạo đơn hàng theo cách thủ công nếu cần.

Xem đơn hàng chưa thanh toán

Để xem đơn đặt hàng đang chờ xác thực thanh toán, hãy truy cập Quản trị viên trang web> Đơn hàng> Đơn hàng chưa thanh toán.

Xe bỏ hoang

Trong khi mua hàng trên Thương mại điện tử, khách hàng có thể chuyển sang một số bài tập khác nhau và có thể đã bỏ qua việc thực hiện thủ tục thanh toán. Xe bị bỏ rơi là xe đẩy trong đó khách hàng rời đi mà không thực hiện kiểm tra.

Trong kinh doanh điện tử, hơn một nửa số xe bị bỏ hoang. Đối với tình huống này, chúng tôi đang mất thỏa thuận với khách hàng đó. Bằng cách này, để mang lại những khách hàng đó để tiếp tục mua, Odoo trao quyền cho bạn gửi thư nhắc nhở khách hàng quay lại và tiến hành mua hàng. Các thủ tục được gọi là phục hồi xe bị bỏ rơi.

Chúng tôi cũng có thể lưu các xe đang chờ khách hàng. Điều cần thiết là phải nhắc nhở khách hàng tiếp tục mua lại trong Odoo Thương mại điện tử. Người ta có thể đặt bộ cục email cho Giỏ hàng bị bỏ rơi. Để kích hoạt tính năng này, hãy truy cập Quản trị trang web> Cấu hình> Cài đặt> Theo dõi đơn hàng.

Người ta có thể chọn mẫu từ menu thả xuống hoặc tạo mẫu mới. Tại đây bạn có thể chỉnh sửa email khôi phục giỏ hàng và các cài đặt liên quan khác.



Người ta cũng có thể đặt theo cấu hình - số giờ sau đó giỏ hàng bị bỏ.

Khách hàng

Để xem khách hàng thường xuyên của bạn và tạo khách hàng mới,

Chuyển đến Quản trị trang web> Đơn hàng> Khách hàng

Thông qua việc nhấp vào nút tạo, người ta có thể tạo khách hàng mới.

Trong biểu mẫu tạo, người ta có thể thêm tất cả các chi tiết của khách hàng như tên, địa chỉ, số điện thoại, điện thoại di động, email, cho dù anh ta là nhà cung cấp, khách hàng, chi tiết tài khoản, điều khoản thanh toán, phương thức giao hàng và nhiều hơn nữa.

Quản lý sản phẩm

Thêm sản phẩm mới

Để thêm sản phẩm mới, hãy đi đến

Quản trị trang web> Sản phẩm> Tạo

Điền vào tất cả các trường cần thiết bằng cách chuyển sang 'kho', 'doanh số', 'biến thể', 'lập hóa đơn', tab và sản phẩm. Nó sẽ tự động được thêm vào trang web của bạn.

Chỉnh sửa chi tiết sản phẩm

Người ta có thể Cập nhật / Chỉnh sửa chi tiết sản phẩm chỉ bằng cách nhấp vào hình ảnh sản phẩm từ Quản trị viên Trang web> Sản phẩm

Nhấp vào nút "Chỉnh sửa" để chỉnh sửa thông tin sản phẩm "Cập nhật số lượng trong tay" để cập nhật số lượng theo cách thủ công. Người ta cũng có thể định cấu hình các biến thể sản phẩm thông qua việc nhấp vào CONFIGURE VARIANTS.

Hoặc người khác có thể định cấu hình các biến thể sản phẩm thông qua việc đi tới Quản trị viên trang web> Cấu hình> Cài đặt> Sản phẩm

Nếu bạn nhấp vào nút thuộc tính, bạn sẽ được điều hướng đến một cửa sổ mới như bên dưới:

Ở đây bạn có thể thấy các thuộc tính đã được tạo. Tuy nhiên, để tạo một thuộc tính mới, nhấp vào nút TẠO.

Tại đây, bạn có thể đưa ra tên Thuộc tính, danh mục (để nhóm lại các thuộc tính tương tự trong cùng một phần trong trang so sánh của Thương mại điện tử), DisplayType (loại hiển thị được sử dụng trong cấu hình sản phẩm)

Chế độ tạo biến thể:



Ngay lập tức- Tất cả các biến thể có thể được tạo ngay khi thuộc tính và giá trị của nó được thêm vào sản phẩm.

Tự động- Mỗi biến thể chỉ được tạo khi các thuộc tính và giá trị tương ứng của nó được thêm vào đơn đặt hàng.

Never- Biến thể không bao giờ được tạo cho thuộc tính.

Bảng giá

Odoo nhúng với tính năng pricelist mạnh mẽ để hỗ trợ chiến lược giá cần thiết cho doanh nghiệp thương mại điện tử của bạn. Bảng giá là một danh sách các giá hoặc quy tắc giá mà Odoo tìm kiếm để xác định giá đề xuất. Người ta có thể liên mạch tạo ra một bảng giá cụ thể hoặc một mức giá cho một khách hàng cụ thể. Bảng giá hoặc giá có thể dành cho một sản phẩm cụ thể hoặc cho một nhóm sản phẩm.

Người ta có thể đặt một số tiêu chí trong Odoo để sử dụng một mức giá cụ thể: Đó có thể là: Thời gian, Số lượng, Chất lượng, Dịch vụ, Môi trường kinh tế, Cạnh tranh, Nhu cầu sản phẩm. Bằng cách sử dụng bảng giá Odoo, người ta có thể dễ dàng quản lý giá sản phẩm tùy thuộc vào nhu cầu của công ty. Vì bảng giá chỉ đề xuất giá, chúng có thể bị ghi đè bởi người dùng hoàn thành đơn đặt hàng bán. Người ta có thể chọn chiến lược giá từ Bán hàng ► Cài đặt.

Người ta có thể chọn chiến lược giá từ cài đặt thương mại điện tử.

Chuyển đến Quản trị viên trang web> Cấu hình> Cài đặt> Giá cả, bật tùy chọn Nhiều giá bán cho mỗi sản phẩm thông qua đánh dấu vào hộp kiểm. Lưu thay đổi.

Có 2 loại bảng giá bán hàng trong Odoo.

1) Nhiều mức giá cho mỗi sản phẩm (ví dụ: phân khúc khách hàng, tiền tệ)

Tùy chọn này có thể được sử dụng để tạo bảng giá cho các phân khúc khách hàng của bạn hoặc để đặt các bảng giá khác nhau với các loại tiền tệ khác nhau.

2) Quy tắc giá trước (giảm giá, công thức)

Tùy chọn cho phép đặt quy tắc thay đổi giá. Những thay đổi có thể liên quan đến giá công khai, giá thành sản phẩm hoặc với một bảng giá khác. Việc tính toán các thay đổi được thực hiện dựa trên các khoản phụ phí và chiết khấu làm cho nó phù hợp với mức ký quỹ tối thiểu và tối đa do người dùng đặt. Hơn nữa, Odoo cho phép làm tròn giá đến cent hoặc đô la gần nhất hoặc thậm chí là bội số của cả hai.

Để chọn tùy chọn mà bạn mong muốn hoặc biết hoạt động của cả hai tùy chọn, trước tiên, bạn cần chọn nhiều mức giá cho mỗi sản phẩm (ví dụ: phân khúc khách hàng, tiền tệ) và sau đó chuyển đến tab Sản phẩm và chọn Bảng giá. Ở đó bạn có thể thấy danh sách có sẵn của bảng giá.

Thông qua việc đi tới tab Sản phẩm, người ta có thể thấy các Bảng giá khác nhau được tạo.

Ngoài ra, người ta có thể tạo một bảng giá mới bằng cách nhấp vào nút TẠO.

Tại đây bạn có thể xác định tên, chọn Tiền tệ (cũng có thể tạo loại tiền mới), nhóm Quốc gia. Thông qua nhấp vào thêm một dòng, bạn có thể đánh dấu nơi áp dụng trên bảng giá, số lượng tối thiểu (đối với quy tắc áp dụng, số lượng mua / bán phải lớn hơn hoặc bằng số lượng tối thiểu được chỉ định trong trường này.), Ngày bắt đầu cho xác nhận mục pricelist và ngày kết thúc cho xác nhận mục pricelist. Người ta cũng có thể chọn ở đây chế độ tính toán giá cho dù đó là giá cố định, tỷ lệ phần trăm hoặc công thức.

Chương trình khuyến mãi & phiếu giảm giá

Để đảm bảo lợi nhuận kinh doanh, cần phải luôn có một bản sao lưu hoặc một kế hoạch thay thế để giữ và thu hút khách hàng lớn. Thương mại điện tử Odoo cho phép bạn quản lý bán hàng của mình một cách hiệu quả nhất. Odoo cho phép các chương trình khuyến mãi và phiếu giảm giá, giúp người dùng cuối tạo chương trình khuyến mãi cho các sản phẩm của họ theo nhu cầu hiện tại. Các chương trình quảng cáo có thể được sử dụng như một công cụ tiếp thị nơi bạn có thể nhắm mục tiêu đối tượng cụ thể và có thể thực hiện chương trình khách hàng thân thiết.

Để bật Chương trình khuyến mãi và phiếu giảm giá, hãy đi tới Quản trị viên trang web> Cấu hình> Cài đặt> Giá cả.



Đánh dấu vào các phiếu giảm giá và khuyến mãi. Nhấp vào LƯU để đánh dấu các thay đổi.

Khi nhấp vào các chương trình khuyến mãi và chương trình phiếu giảm giá, người ta có thể tạo các chương trình khách hàng thân thiết mới để thu hút khách hàng.

Đến với các chương trình khuyến mãi, có nhiều lĩnh vực khác nhau trong Odoo

- Tên chương trình

- Tên của chương trình khuyến mãi

- Điều kiện

- Dựa trên khách hàng
 - Chương trình phiếu giảm giá này sẽ chỉ được áp dụng cho các khách hàng đã chọn.
 - Người ta có thể lọc khách hàng theo nhu cầu.
 - Theo mặc định, tất cả các hồ sơ khách hàng sẽ được lấy
- Dựa trên sản phẩm
- Khi mua sản phẩm được lựa chọn này, phần thưởng sẽ được trao.
- Chúng tôi có thể lọc sản phẩm theo nhu cầu của chúng tôi.
- Theo mặc định, tất cả các hồ sơ sản phẩm có thể được bán sẽ được lấy.
- Định lượng
 - Số lượng sản phẩm yêu cầu tối thiểu để nhận thưởng
- Mua tối thiểu
 - Yêu cầu tối thiểu số tiền để nhận thưởng
- Sử dụng mã khuyến mãi
 - Tự động áp dụng: Không yêu cầu mã. Nếu quy tắc được đáp ứng, phần thưởng được áp dụng (Trừ chiết khấu toàn cầu)
 - Sử dụng mã: Nếu quy tắc chương trình được đáp ứng, mã hợp lệ cần thêm phần thưởng.

- Phần thưởng

- Khả năng ứng dụng
 - Áp dụng cho đơn hàng hiện tại: Phần thưởng sẽ được áp dụng cho đơn hàng hiện tại.
 - Áp dụng cho đơn hàng tiếp theo: Tạo phiếu giảm giá cho đơn hàng tiếp theo.
- Phần thưởng
 - Giảm giá: Phần thưởng sẽ được trao dưới dạng giảm giá
 - Áp dụng giảm giá: giảm giá theo hai phương thức Tỷ lệ phần trăm : Giảm giá số tiền cố định sẽ được cung cấp
 - Giảm giá Áp dụng theo đơn hàng
 - Giảm giá sẽ được đưa ra trên toàn bộ đơn hàng
 - Trên sản phẩm rẻ nhất
 - Giảm giá cho sản phẩm rẻ nhất theo đơn hàng
 - Trên sản phẩm cụ thể
 - Giảm giá sẽ được trao cho sản phẩm cụ thể được lựa chọn
 - Số tiền chiết khấu tối đa: Số tiền giảm giá tối đa cần được cung cấp.
 - Sản phẩm miễn phí: Phần thưởng sẽ được trao dưới dạng sản phẩm

- Hiệu lực

- Áp dụng vào: Số lượng đơn đặt hàng bán tối đa trong đó phần thưởng có thể được áp dụng
- Ngày bắt đầu và ngày kết thúc: Ngày bắt đầu chương trình và ngày kết thúc

Đến với các chương trình phiếu giảm giá, bạn có các lĩnh vực sau.



Phiếu giảm giá được sử dụng để tạo ra giảm giá hạn chế. Phiếu giảm giá là mã sử dụng một lần sẽ tạo ra chiết khấu cho khách hàng.

Người nhận thanh toán

Một doanh nghiệp cuối cùng phụ thuộc vào thu nhập hoặc lợi tức đầu tư của nó. Mỗi doanh nghiệp thu tiền từ khách hàng của họ để đổi lấy sản phẩm / dịch vụ họ cung cấp. Trong Odoo Enterprise, các giao dịch được thực hiện dễ dàng và nhanh chóng hơn thông qua một số Công cụ thanh toán tích hợp.

Người ta có thể tìm thấy tất cả Người mua thanh toán được xây dựng từ

Quản trị trang web> Cấu hình> thương mại điện tử> Người nhận thanh toán

Nhấp vào HOẠT ĐỘNG để định cấu hình người nhận thanh toán của bạn.

Khi bạn đã định cấu hình cài đặt, Xuất bản tương tự trên trang Web để cung cấp cho người dùng.

Phương thức vận chuyển

Odoo có thể đối phó với các phương thức vận chuyển khác nhau, tuy nhiên nó không được kích hoạt mặc định. Odoo ERP cung cấp giải pháp thay thế để sắp xếp các kỹ thuật vận chuyển khác nhau trong đó. Nó sẽ sắp xếp lại các nhiệm vụ như chế độ vận chuyển, tính toán chi phí vận chuyển, theo dõi lô hàng và vv. Tích hợp vận chuyển Odoo có thể truy cập cho DHL, FedEx, Temando, UPS, USPS và bầu trời là giới hạn từ đó. Phương thức vận chuyển cho phép bạn giao dịch với công ty vận tải, chi phí và điểm đến. Bạn thậm chí có thể tích hợp Odoo với các chủ hàng bên ngoài để tính chi phí chính hãng và bảo bì.

Cấu hình

Quản trị trang web> Cấu hình> thương mại điện tử> Phương thức giao hàng

Ngay khỏi bat, đặt tên cho phương thức giao hàng mới. Tiếp theo là trường nhà cung cấp, có thể là giá cố định hoặc Dựa trên Quy tắc. Nếu chúng tôi đặt giá cố định, tại thời điểm đó, chi phí giao hàng sẽ là một khoản cố định (Hoặc rất có thể là không có vận chuyển không hợp lệ). Mặt khác, nếu dựa trên các quy tắc, nó cho phép bạn tự động đặt chi phí. Theo quan điểm của các quy tắc, nó là để xử lý chi phí vận chuyển dựa trên các hướng dẫn nhất định. Các điều kiện, ví dụ;

- Cân nặng
- Âm lượng
- Trọng lượng * khối lượng
- Giá bán
- Định lượng

Danh mục thương mại điện tử

Để hiển thị các sản phẩm trong danh mục không ngoan trên trang web, chúng tôi cần đặt một danh mục cho từng sản phẩm. Người ta có thể thiết lập các danh mục sản phẩm khác nhau bằng cách đi đến

Quản trị trang web> Cấu hình> Sản phẩm> Danh mục thương mại điện tử



Khi nhấp vào nút TẠO, bạn sẽ được điều hướng đến một cửa sổ mới, nơi bạn có thể tạo Danh mục thương mại điện tử mới.

- Chọn danh mục chính (nếu có) và lưu
- Chỉnh sửa danh mục sản phẩm

Xóa hoặc chỉnh sửa danh mục sản phẩm

Quản trị trang web> Cấu hình> Sản phẩm> danh mục thương mại điện tử

Nhấp vào bất kỳ danh mục nào được liệt kê để cập nhật hoặc xóa nó.

Sau đó vào trang web và nhấp vào Tùy chỉnh, ở đó bạn có thể thấy các tùy chọn khác nhau. Cho phép tùy chọn Danh mục sản phẩm để xem sản phẩm trong danh mục khôn ngoan.