PREZENT PO WEBINARZE CYBER_FOLKS × WLC.TEAM

Przygotuj sklep na Black Friday

Pięć kroków: od porządku w dostępach po wnioski po weekendzie. Zrób to, co możesz sam. Przy reszcie poproś o pomoc developera.

TWÓJ KALENDARZ

Zmiany
dziś – ok. 20.11

Wszystko najpierw na kopii sklepu.

Obserwacja
20–26.11

Zero zmian. Patrzysz w monitoring.

Black Friday
27.11

Wykonujesz plan, nie podejmujesz decyzji.

Wnioski
grudzień

Dane z weekendu i lista zadań.

Zrób sam

Masz wiedzę i doświadczenie. Wiesz, jak sprawdzić efekt i jak cofnąć zmianę.

Zawołaj pomoc

Sklep działa, zarabia i nie chcesz go zepsuć. Nie wiesz, co się stanie po zmianie.

PIĘĆ KROKÓW

01 **Porządek: dostępy, kopie, plan B** s. 2

02 **Wydajność: staging, cache, wtyczki, PHP, maile** s. 3–4

03 **Test i monitoring** s. 5

04 **Omnibus, zwroty i faktury** s. 6

05 **Plan na Black Friday i po nim** s. 7

KROK 1 Z 5

Porządek: dostępy, kopie, plan B

Naprawa: 15 minut. Szukanie hasła: 3 dni. W Black Friday to nie jest opóźnienie, tylko strata.

- [ ] **Spisz, z czym łączy się sklep**

  Hosting, domena i DNS, panel sklepu, płatności, fakturowanie, kurierzy, ERP lub hurtownia, newsletter, analityka, feedy. Przy każdej usłudze: gdzie jest dostęp, kto go ma i na czyj mail jest założona.

USŁUGA	DOSTĘP	KTO	NA CZYJ MAIL
Hosting			
Domena i DNS			
Płatności			
Fakturowanie			

- [ ] **Zapytaj developera o integracje w kodzie**

  Część połączeń nie zostawia śladu w panelu. Zapytaj wprost: z czym jeszcze łączy się sklep?

- [ ] **Sprawdź kopię zapasową**

  Gdzie leży, jak często się robi, kto umie ją odtworzyć i ile to trwa. W sklepie liczy się świeżość: zamówienia z ostatnich godzin to pieniądze.

- [ ] **Zrób próbne odtworzenie kopii**

  Najlepiej na stagingu. Zmierz, ile trwa. Kopia, której nikt nie odtwarzał, to nadzieja, nie kopia.

- [ ] **Przygotuj drugą metodę płatności**

  Umowa podpisana, integracja skonfigurowana, metoda wyłączona i gotowa do włączenia w kilka minut.

ZAWOŁAJ POMOC, GDY

- w tabelce dostępów wpisujesz „nie wiem”,
- nikt nigdy nie odtwarzał backupu,
- sklep robił ktoś, z kim nie masz już kontaktu.

KROK 2 Z 5 · CZĘŚĆ 1

Wydajność

Wszystko, co poniżej, robisz najpierw na kopii sklepu. Witryna może iść z cache. Kasa, czyli koszyk, checkout i konto, zawsze idzie z serwera.

- [ ] **Postaw staging, czyli kopię sklepu do testów**
  Ta sama wersja PHP i te same wtyczki co na produkcji. Płatności i integracje w trybie testowym. Tu sprawdzasz zmiany, zanim trafią do sklepu, który zarabia.

- [ ] **Ustaw cache stron z głową**
  Strona główna i produkty z cache hostingu albo CDN. Koszyk, checkout i konto nigdy. Licznik koszyka może być doczytywany osobno, przez AJAX. Cache w sklepie to wymagający temat: ustal go z developerem.

- [ ] **Odchudź WordPressa**
  Przejrzyj wtyczki, aktywne i nieaktywne. Przy każdej zapytaj: po co jest i kto jej używa? Zbędne aktywne wyłącz na stagingu, sprawdź i usuń. Nieaktywnych nie trzymaj, to wciąż kod na serwerze. To samo z nieużywanymi motywami.

- [ ] **Zaktualizuj WordPress, wtyczki i motyw**
  Teraz, najpierw na stagingu, potem na produkcji. Nie w tygodniu Black Friday. Wyjątek: poprawki bezpieczeństwa wgrywasz od razu.

- [ ] **Sprawdź wersję PHP**
  WooCommerce → Status. PHP 7.4 nie dostaje poprawek bezpieczeństwa od końca 2022 roku. Podnoś wersję stopniowo i testuj po każdym kroku.

- [ ] **Przejrzyj Stan witryny**
  Narzędzia → Stan witryny. Ostrzeżenia, limity pamięci, OPcache. Dwa ekrany, z których odczytasz stan sklepu bez developera.

KROK 2 Z 5 · CZĘŚĆ 2

Wydajność: baza, zadania w tle, maile

- [ ] **Sprawdź HPOS, czyli wydajne przechowywanie zamówień**
  WooCommerce → Ustawienia → Zaawansowane → Funkcje. Ryzyko: stare wtyczki i własny kod. Przełączaj tylko, gdy wszystko jest zgodne i masz czas na test.

- [ ] **Włącz Redis, czyli pamięć podręczną dla bazy**
  Sprawdź, czy hosting go oferuje i czy jest włączony. Mniej zapytań do bazy, krótsza odpowiedź sklepu.

- [ ] **Przejrzyj zaplanowane działania**
  WooCommerce → Status → Zaplanowane działania. Ile czeka, ile się nie udało. Ciężkie zadania (feedy, synchronizacja stanów, przeliczanie cen) ustaw poza godzinami szczytu.

- [ ] **Przenieś WP-Cron na cron systemowy**
  Zadania sklepu nie powinny odpalać się przy wizytach klientów. Dla developera: DISABLE_WP_CRON i zadanie crona co 1–5 minut w panelu hostingu.

- [ ] **Sprawdź wysyłkę maili**
  Limit wysyłki na godzinę w hostingu oraz rekordy SPF, DKIM i DMARC. Rozważ zewnętrzny serwis do maili transakcyjnych. Przekroczony limit to klient bez potwierdzenia zamówienia.

- [ ] **Złóż prawdziwe zamówienie**
  I sprawdź, czy mail z potwierdzeniem doszedł i nie trafił do spamu.

ZAWOŁAJ POMOC, GDY

- sklep działa jeszcze na PHP 7.x,
- aktualizacje czekają od miesięcy,
- wtyczki albo własny kod nie są zgodne z HPOS,
- w zaplanowanych działaniach są setki błędów,
- maile ze sklepu lądują w spamie.

KROK 3 Z 5

Test i monitoring

Sprawdź, ile sklep wytrzyma i skąd się dowiesz, że coś leży. Strona główna zawsze będzie zielona. Prawdę mówi koszyk.

- [ ] **Nagraj zakup na telefonie**
  Najprostszy test, który zrobisz jeszcze dziś. Tryb incognito, nagrywanie ekranu: jeden produkt, kilka produktów, z kodem rabatowym. Z nagrania odczytaj, ile trwał każdy krok. To Twój punkt odniesienia.

- [ ] **Zleć test obciążeniowy**
  Wielu kupujących naraz, cała ścieżka: produkt, koszyk, zamówienie. Na stagingu zbliżonym do produkcji. Na produkcji tylko nocą i po uzgodnieniu z hostingiem, bo test wygląda jak atak.

- [ ] **Ustaw monitoring koszyka**
  Mierz stronę, która nie idzie z cache, na przykład koszyk, razem z czasem odpowiedzi serwera (TTFB). Darmowy monitoring w zupełności wystarczy.

- [ ] **Sprawdź, czy alert naprawdę do Ciebie dociera**
  Powiadomienie na telefon, nie tylko mail. Wyłącz na chwilę stronę testową i zobacz, czy telefon zadzwoni.

- [ ] **Dodaj alarm biznesowy**
  Na przykład „0 zamówień przez 30 minut". Złapie też to, czego nie widać w dostępności: niedziałającą płatność, zepsutą promocję, maile, które nie wychodzą.

ZAWOŁAJ POMOC, GDY

- checkout jest wolny już przy zwykłym ruchu,
- nikt nigdy nie testował sklepu pod obciążeniem,
- monitoring pokazuje przestoje, a nie wiesz, skąd się biorą.

KROK 4 Z 5

Omnibus, zwroty i faktury

Promocja to nie tylko marketing. Black Friday to też sezon kontroli i fala zwrotów po weekendzie.

- [ ] **Pokaż najniższą cenę z 30 dni przed obniżką**
  Otwórz produkt w promocji i znajdź tę informację. Musi być wszędzie, gdzie ogłaszasz obniżkę: na produkcie, w kategorii, na banerze i w mailu. Nowy produkt: najniższa cena od początku sprzedaży.

- [ ] **Upewnij się, że sklep zbiera historię cen**
  WooCommerce sam jej nie zbiera, robi to wtyczka. Historia musi sięgać 30 dni przed startem promocji. Black Week startuje wcześniej? Historia cen też musi zaczynać się wcześniej.

- [ ] **Przejdź przez zwrot jako klient**
  Przycisk „Odstąp od umowy” w panelu klienta, dwa kroki, bez maila i PDF-a. Fala zwrotów po Black Friday to zły moment, żeby odkryć, że przycisku nie ma.

- [ ] **Sprawdź integrację z fakturami i KSeF**
  Czy przetrwa kilka razy więcej zamówień niż zwykle? Ustal, co robisz, gdy padnie, i sprawdź, czy możesz bezpiecznie ponowić wysyłkę faktury, bez duplikatu.

Szczegóły: poradnik UOKiK „Informacja o obniżce ceny”.

ZAWOŁAJ POMOC, GDY

- sklep nie zbiera historii cen,
- promocje ustawiasz ręcznie w setkach produktów,
- faktury nie wychodzą albo się dublują.

KROK 5 Z 5

Plan na Black Friday i po nim

Zamrożenie · od ok. 20.11

- [ ] **Zamroź zmiany**
  Bez aktualizacji, nowych wtyczek i „szybkich poprawek". Wyjątek: aktualizacje bezpieczeństwa i poprawki krytycznych błędów, najpierw na stagingu.
- [ ] **Przetestuj promocje**
  Ustawione przed zamrożeniem i sprawdzone łącznie z momentem startu, na przykład o północy.

Dzień zero · 27.11

- [ ] **Sprawdź kanały kontaktu z supportem hostingu**
- [ ] **Developer sklepu wie, że może być potrzebny**
- [ ] **Dostępy i plan B masz pod ręką**
- [ ] **Obserwujesz spokojnie: koszyk, płatności, zamówienia**

Gdy coś się sypie:

1. Nie klikaj nerwowo w panelu.
2. Zapisz, co widzisz i od kiedy. Zrób zrzut ekranu.
3. Zgłoś: hosting albo developer.

Po Black Friday

- [ ] **Zbierz dane z weekendu**
  Czasy odpowiedzi, błędy, zamówienia na godzinę, porzucone koszyki, nieudane płatności, zgłoszenia od klientów. Najlepszy test obciążeniowy w roku. Za darmo.
- [ ] **Odpowiedz na dwa pytania**
  Co nie zadziałało tak, jak chcieliśmy? Co w sklepie możemy zrobić lepiej?
- [ ] **Wyciągnij wnioski i zrób z nich listę zadań na kolejne tygodnie**
  Spisz, co poprawić, kto to zrobi i do kiedy. Zacznij od tego, co najbardziej przeszkadzało w weekend.

Miesiąc to mało. Zrób te 20%, które dają 80% efektu.

Rozsądnie i bez wielkich zmian. Duże projekty, jak przebudowa sklepu czy duża integracja, zaplanuj na spokojniejszy czas, kiedy zdążysz je przetestować.

MASZ CZAS TYLKO NA PIĘĆ RZECZY? ZRÓB TE

- [ ] **Tabelka dostępów do wszystkich usług sklepu**
- [ ] **Kopia zapasowa, którą ktoś naprawdę odtworzył**
- [ ] **Druga metoda płatności gotowa do włączenia**
- [ ] **Aktualizacje sprawdzone na stagingu i wdrożone przed zamrożeniem**
- [ ] **Monitoring dostępności z powiadomieniem na telefon**



Wolisz to oddać?

Zespół WLC.team przejrzy Twój sklep przed Black Friday i będzie w gotowości w weekend promocji.

TYLKO DLA 10 PIERWSZYCH SKLEPÓW Z WEBINARU

Opieka Care Plus, a w cenie audyt sklepu według tej checklisty i dyżur zespołu 27–30.11. Do 3.11 albo do wyczerpania miejsc.

wlc.team/pl/black-friday-bez-awarii

hello@wlc.team