

## 11 ключевых функций Sellenger для ваших проектов

**Sellenger** – это небольшая CMS, которая помогает автоматизировать приём оплаты с вашего сайта или соцсетей.

Имеет расширения чтобы удобнее связывать разные процессы.

Чем **Sellenger** может быть полезен для вас?

### **Функция 1. Центр приёма оплаты для всех проектов.**

Неважно сколько у вас сайтов, проектов, каналов и групп в социальных сетях, вы можете принимать оплату в едином месте. И при этом разделять клиентов с разных проектов и вести их внутри Sellenger.

Это удобно.

Во-первых, не нужно подключать платёжные системы для каждого проекта. Один раз настроил и всё.

Во-вторых, если используете онлайн кассу, то для всех продаж можно использовать одну.

В-третьих, все заказы, вся статистика в одном месте.

### **Функция 2. Бизнес с друзьями.**

Вести дела в одиночку очень сложно. Вместе с кем-то всегда легче и веселее.

В Sellenger есть функция работы с авторами (со-авторами).

К примеру, вы решили продавать услуги вместе с компаньоном, на условиях 60% вам, 40% компаньону.

Для этого в продуктах достаточно указать начисления авторских нужного размера, и при каждой покупке автору будет происходить начисление.

Таким образом вы будете точно знать, сколько нужно заплатить вашему компаньону. И он тоже будет это видеть.

В каждом продукте можно назначить до 3-х авторов.

Т.е. можно продавать втроём)

### **Функция 3. Дополнительные продажи на рекомендациях.**

В Sellenger встроена 3-х уровневая партнёрская программа.

Вы можете привлекать людей в свою партнёрскую (агентскую) программу и выплачивать им процент от их продаж.

Они будут просто рекомендовать своим знакомым ваши продукты/услуги по своей партнёрской ссылке, а Sellenger дальше всё сделает сам. Начислит партнёрские, оповестит об этом вас, и вашего партнёра.

По средним подсчётам, партнёрский маркетинг повышает продажи от 10 до 30%

#### **Функция 4. Кабинет клиента, партнёра и автора.**

После покупки продукта/услуги клиенту хочется видеть что он купил, и на что потратил деньги.

Также ему необходима поддержка по продукту, которую он может получить по телефону, емейл или другим способом.

То же самое для партнёра и автора, им тоже нужно знать сколько они заработали и на каких заказах.

Распределённый личный кабинет пользователя помогает отобразить необходимую информацию всем типам пользователей.

#### **Функция 5. Увеличение среднего чека за 1 минуту.**

В Sellenger предусмотрены апселлы. Это допродажи во время оформления заказа.

Как показывает практика, если при оформлении продукта предложить недорогое дополнение, то в большинстве случаев оно добавляется к заказу.

Часто такое практикуют в супермаркетах. А в онлайн – это уже сто лет)

К примеру, видеокурс стоит 3.000 рублей, и к нему предлагается дополнение за 500 рублей.

Из 10 человек, предложением воспользуются 5 человек, остальные купят просто один курс.

В итоге, если без апселла, то мы заработаем 30.000 рублей (10 курсов по 3.000р). А с апселлом 32.500 рублей (10 курсов по 3.000р + 5 шт по 500р).

Профит 2.500 рублей, на ровном месте)

Т.е. 8 - 10% к доходу, как минимум.

#### **Функция 6. Напоминания о неоплаченных заказах.**

Также обратимся к статистике. Неоплаченный заказ может появиться по разным причинам.

Отвлёкся, потерял ссылку на оплату, кончились деньги на карте и т.д.

Это как говорят 50% от всех причин.

Но если вы напомните покупателю что заказ ещё не оплачен, и продублируете ссылку на оплату (по почте или через sms), то вероятность того что покупатель дойдёт до конца, увеличивается в разы.

Как отмечают специалисты, это до 25% к доходу.

И если взять средний заработок в месяц в 100 тысяч рублей.

И взять цифры из п.5 и п.6, то мы получаем +35% к доходу.

Или дополнительные 35.000р / месяц.

Невероятно, но факт!

## **Функция 7. Физические товары**

В Sellenger предусмотрено добавление физических товаров.

Т.е. которые нужно отправлять по почте или через транспортную компанию.

Тут хорошо подходят высокомаржинальные и штучные товары.

Например:

- Турники, тренажёры
- Сканеры, диагностическое оборудование
- Квадрокоптеры, авиамодели
- Самокаты, велосипеды
- Акустика, фото и видео техника
- Чехлы, аксессуары, инструменты
- И даже строительные материалы)

Описание товаров может быть расположено где угодно: на вашем сайте, Вконтакте, Instagram, Youtube и т.д. А ссылка будет вести в единый центр заказов на базе Sellenger.

Опции и функционал для физ.товаров будет улучшаться, поэтому предлагайте новые функции и улучшения.

Буду их учитывать.

## **Функция 8. Акции и промо коды**

Больше трети товаров, в магазинах и интернете, продаются со скидкой.

Т.е. скидки и акции дают прирост дохода, и это неоспоримый факт.

### **Почему?**

Потому что если товар продаётся со скидкой, и при этом скидка ограничена, у покупателей появляется желание купить его. Даже если он не хотел его покупать)

И это верно примерно в 60% случаев.

Поэтому в Sellenger есть функция для создания акций и скидок.

Работает пока в 2-х режимах.

## **1 режим.** Красная цена.

У каждого товара есть две цены: обычная и со скидкой.

Как правило цена со скидкой устанавливается один раз и почти никогда не изменяется.

Поэтому чтобы переключить цену товара с обычной на цену со скидкой, достаточно создать акцию с типом красная цена, выбрать в ней нужные товары и установить дату начала и завершения.

После этого, как наступит время начала акции, у выбранных товаров, цена будет показана уже со скидкой.

Т.е. менять ценник каждого товара не нужно.

## **2 режим.** Промо код.

Удобно использовать в емейл рассылке, или в соцсетях.

Например при релизе нового продукта, на праздники, или знаменательные даты.

Покупатель, перед оплатой, вводит промо код, и цена пересчитывается.

Промо код также имеет срок действия, и размер скидки.

В процентах или в рублях.

Промо коды можно рассылать по своим, увеличивая их доверие и лояльность.

## **Функция 9. Email рассылка**

Вести любое дело или бизнес без емейл рассылки, это то же самое что отремонтировать автомобиль одной отвёрткой.

В Sellenger существует 2 типа рассылки.

- Массовые рассылки
- Автоматические серии писем

**Массовые** – это когда вы выбираете группу людей, и отправляете по ним конкретное письмо, например о запуске нового товара в вашей линейке.

Письмо уходит по всем получателям сразу.

**Автосерии** – это заранее составленная серия писем, которая подводит человека к какому то действию. Или знакомит его с чем либо. Как говорят маркетологи – прогревает.

Также это может быть обычная серия писем с полезными материалами, и письма в ней отправляются каждые 7 дней.

На автосерию можно подписать при покупке любого товара.

Даже бесплатного, замаскировав его под подписку на рассылку.

### Пример для массовой рассылки.

Праздник 23 февраля.

У вас в базе 1000 клиентов. Вы продаёте спортивные товары. И в честь праздника делаете скидку 15%

По статистике, по акции покупают от 2 до 10%.

Мы возьмём по среднему, 5%

Из базы в 1000 человек, реально могут купить 50 человек.

Это же отлично!

### Пример для автосерии.

У вас есть бесплатный товар, например, какая то полезная инструкция, или отчёт. Вы его отдаёте за 0 рублей.

При этом есть платный продукт, за 5000 рублей.

При оформлении бесплатности, вы подписываете на автосерию, в которой 10 писем, идущие через день.

В этих письмах вы с интересом рассказываете о платном продукте, приводя интересные факты. Другими словами «прогреваете вашу аудиторию»

И к 5-му или 6-му письму, ваши подписчики уже хотят купить платный продукт.

В 7-м письме им приходит предложение купить и ссылка на заказ.

Те, кто купил платный продукт, можно отписать от этой автосерии и подписать на другую серию.

Для тех кто не купил, есть 8-е письмо, в котором вы рассказываете о бонусе при покупке.

Для тех кто до сих пор не купил, есть 9-е письмо, в котором можно дать скидку или промо код.

И в 10-м письме, вы можете предложить поучаствовать в вашей партнёрской программе.

Это стандартная схема, которую можно менять и улучшать.

### **Email рассылку можно использовать для:**

1. Для запуска новых товаров в линейку
2. Для оповещения об акциях и скидках
3. Для отсылки промо кодов для конкретной группы людей
4. Для повышения доверия тех, кто ещё не стал клиентом
5. Для отправки важной и полезной информации по базе
6. И для всего что вы посчитаете нужным

## **Функция 10. Кастомизация под ваш проект**

Sellenger имеет открытый исходный код.

Вы можете изменять стили оформления страниц, создавать собственные шаблоны для него и делать ваш магазин с уникальным дизайном.

Кроме того в Sellenger предусмотрены расширения (их можно создавать самим), которые могут добавлять новые функции в систему.

Таким образом вы можете создать такую систему, которая будет закрывать все ваши потребности.

## **Функция 11. Передача данных на внешние системы**

В Sellenger предусмотрена отправка веб-хуков на внешние системы и сервисы.

Это могут быть разные CRM системы, системы учёта, собственные скрипты и многое другое.

Веб-хуки (HTTP уведомления) отправляются в виде POST запроса с кодировкой utf-8 и массивом параметров.

В параметрах передаются поля ключ=значение.

По доработкам и улучшению данной функции пишите.

## **Планы на будущее.**

Редиректы – сделаем центр редиректов, чтобы можно было подсчитывать переходы по ссылкам и управлять ими.

Каталог продуктов – есть мысль сделать небольшой каталог продуктов внутри Sellenger, чтобы можно было выводить его на главной странице скрипта.

Для удобства ваших покупателей.

Страницы – также хотелось бы сделать возможность добавлять отдельные страницы в Sellenger, например, описание гарантий, о проекте, об авторе, полезные советы и т.д.

Поэтому пишите ваши пожелания - <https://sellenger.ru/feedback>



Спасибо за внимание!

С уважением, [Олег Касьянов](#).