



Интеллектуальный сервис. Глобальная система продаж цифрового контента.

Феликс Мучник,
генеральный директор
компании Softkey

Одесса, 16 июля 2010 г.

www.softkey.ua • www.softkey.kz • www.softkey.by • www.softkey.bg • www.softkey.ee • www.softkey.lv • www.softkey.lt • www.softkey.pl • rus.softkey.co.il • rus.softkey.md



Новое слово в электронной коммерции



Ровно год назад интернет-супермаркет ПО Softkey организовал продажу программных продуктов для мобильных телефонов в фирменных магазинах Nokia.

Подобная схема уникальна не только в России, но и во всем мире.

При выборе телефона или аксессуара продавец предлагает клиенту софт, разработанный специально для платформы Nokia.

Преимущества решения



Проект Nokia Retail позволил избежать целый ряд проблем.

Проблемы, типичные для офлайн-продавцов ПО:

- Задержки с поставкой;
- Аренда складских помещений;
- Постоянное пополнения ассортимента.

Проблемы, типичные для онлайн-продавцов ПО:

- Медленный Интернет – сложно скачать дистрибутив;
- Сложности с оплатой (неграмотность пользователя, высокий уровень мошенничества в Сети);
- Отсутствие ШПД в регионах.

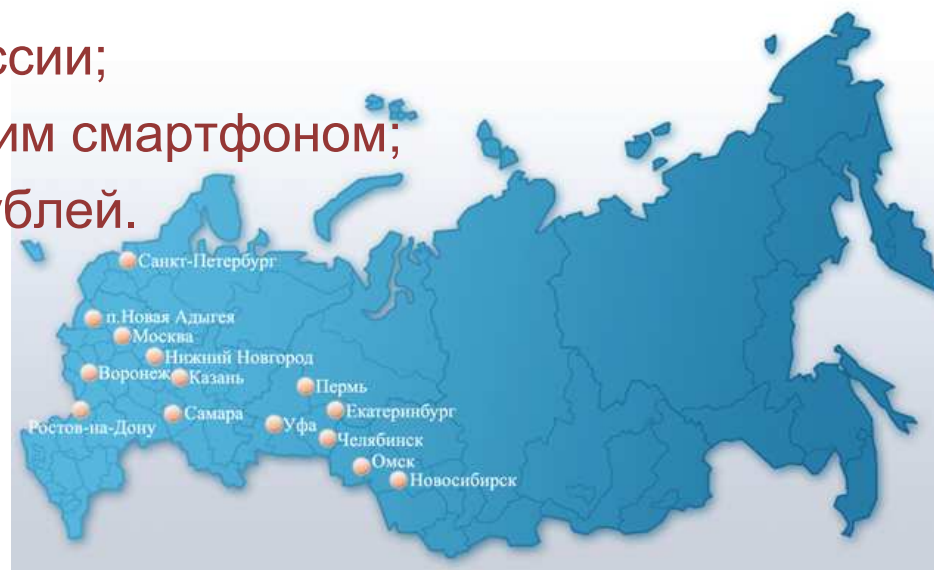
Развитие проекта



Старт проекта состоялся при участии ЗАО «Носимо» – российского партнера Nokia. В мае его поддержала компания «Премиальные сети» – еще один партнер всемирно известного производителя сотовых телефонов.

Nokia Retail – это:

- 42 магазина в 14 городах России;
- Продажа ПО с каждым третьим смартфоном;
- Средняя сумма чека – 650 рублей.



Offline Retail электронного контента



Сегодня в проекте участвуют партнеры:

- Носимо;
- Премиальные сети;
- Эльдorado;
- Максимум.



Ассортимент предлагаемых решений значительно расширился. Пользователю предлагается не только софт для мобильных устройств, но и продукты для персональных компьютеров, музыка, игры, электронные книги.

Перспективы проекта



В настоящее время сервис интегрируется во все крупные федеральные компании по продаже бытовой техники, электроники, сотового ритейла и мультимедийного контента.



В дальнейшем планируется внедрение сервиса в региональные компании и компьютерный Retail.

Механизм продажи



Шаг 1 – выбор.

Продавец магазина демонстрирует ПО через торговый терминал (ПК или ноутбук). Витрина размещена на сайте softkey.ru.



Шаг 2 – покупка.

После оплаты заказа покупатель получает ключ к программе, распечатанный на кассовом чеке.

Шаг 3 – установка.

Покупатель самостоятельно устанавливает дистрибутив.



Softkey.mobi – покупка софта через мобильное устройство



Читывая стремительное развитие мобильного интернета в России, Softkey разработал и запустил Softkey.mobi – мобильную платформу для продажи цифрового контента.



Softkey.mobi устанавливается на любое портативное или стационарное устройство.

Сервис позволяет приобретать ПО из всего каталога Softkey посредством СМС или списанием средств с «Личного счета».

Пополнение «Личного счета» любым доступным методом.



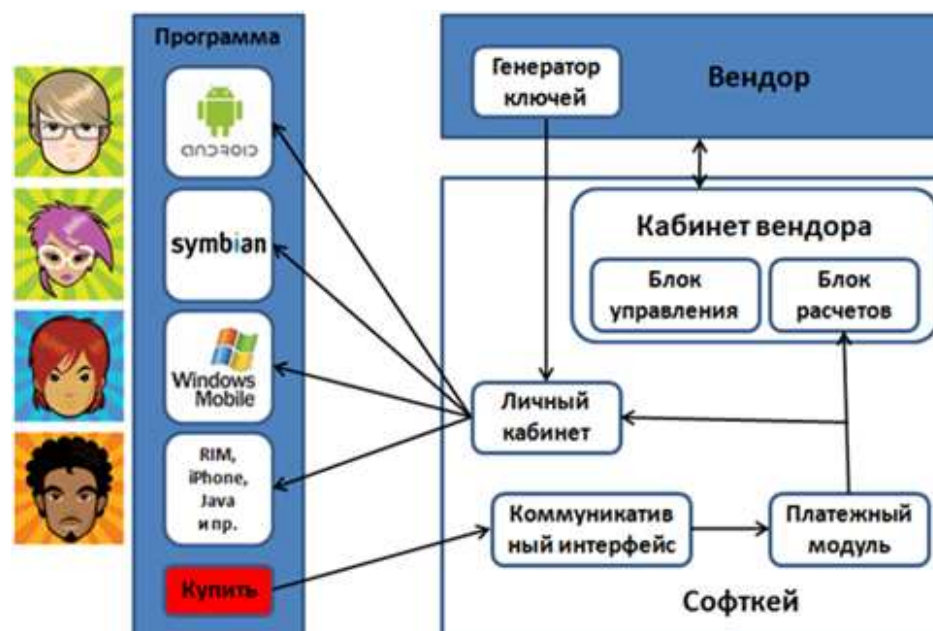
Softkey.Mobi SDK



Для удобства пользователей Softkey внедрил уникальный платежный модуль.

Он встраивается в любой цифровой продукт, реализованный на мобильной платформе.

Платеж пользователя автоматически проходит через инфраструктуру Softkey.



Условия покупки



Чтобы оформить покупку, продление или апгрейд, пользователю достаточно нажать кнопку «Купить».

В этот момент программа запускает модуль, который производит все операции по настройке платежа, выбору способа оплаты, проведению транзакции и доставке ключа.

Ключ к программе пользователь получает по SMS после завершения всех операций.



Сервисная инфраструктура



С организацией продаж через Softkey Mobi SDK производители и провайдеры получают полный набор услуг, в том числе финансовых (решение вопросов, связанных с ошибочными платежами, возвратами средств) и юридических (обеспечение юридической чистоты при покупке и оплате программ и цифрового контента, а также урегулирование спорных вопросов с платежными системами).



Преимущества для разработчика



пакет Softkey.Mobi SDK – законченное решение. Он предоставляется в виде программного модуля с описанным программным интерфейсом.

использование сервиса экономит время на проектировании и программировании бэк-офиса системы, включающего шлюзы к платежным системам, средства учёта и доставки ключей, личный кабинет покупателя, средства документооборота и хранения истории покупок.





Спасибо за внимание!

Вопросы?

Феликс Мучник,
fmm@softkey.ru

