



Интернет-магазин · цифровые товары

Бриф проекта

Магазин — это процесс, а не витрина: от каталога до оплаты и выдачи заказа без ручной работы. Ниже — бриф магазина цифровых товаров HitGamesStore.

О компании

СФЕРА

Продажа игр и цифровых ключей: сотни позиций, цены меняются ежедневно

КЛИЕНТЫ

Геймеры; решают быстро, платят картой и СБП, ждут ключ сразу

КАК РАБОТАЛИ ДО САЙТА

Продажи в переписке: оплата переводом, ключ вручную — ночью заказы ждали утра

ГДЕ ТЕРЯЛИ ДЕНЬГИ

Ночные заказы уходили конкурентам, менеджер тратил день на рутину выдачи

Что должно измениться

- Покупка проходит без менеджера: каталог → корзина → оплата → ключ на почту
- Ночные заказы обслуживаются сами — магазин работает 24/7
- Цены и остатки обновляются в админке, а не в переписке
- Владелец видит продажи и выручку за день без сведения таблиц

Ограничение из интервью: цифровой товар нельзя «вернуть на склад» — ключ либо выдан, либо нет. Логика резервирования ключа до подтверждения оплаты легла в архитектуру.



● Роли и сценарии

ПОКУПАТЕЛЬ

Ищет игру, кладёт в корзину, платит картой или СБП, получает ключ сразу

МЕНЕДЖЕР

Загружает ключи, отвечает на вопросы — рутина выдачи ушла системе

ВЛАДЕЛЕЦ

Управляет каталогом и ценами, видит продажи и остатки ключей

СИСТЕМА

Резервирует ключ на время оплаты, выдаёт после подтверждения, шлёт чек

● Объём первой очереди

- Каталог с поиском, фильтрами и карточками товаров
- Корзина и оформление без регистрации
- Оплата: карта и СБП, автоматическая выдача ключа после оплаты
- Админка: товары, цены, загрузка ключей, заказы
- Уведомления: заказ и ключ покупателю на почту, продажа — владельцу в Telegram

● Рамки проекта

СМЕТА

Фиксируется после спецификации, оплата по этапам

СРОК

Полтора месяца до первого заказа



Вопросы, которые задавали на интервью

- Сколько заказов приходит ночью и в выходные — и что с ними происходит сейчас?
- Откуда берутся ключи и как быстро пополняется запас?
- Что происходит, если оплата прошла, а ключей нет в наличии?
- Какая доля вопросов покупателей повторяется — и что из этого закрыть страницей FAQ?
- Как часто меняются цены и кто их меняет?
- Нужны ли скидки, промокоды и программы лояльности в первой очереди?

Риски и как мы их закрываем

ДВОЙНАЯ ПРОДАЖА КЛЮЧА

Ключ резервируется на время оплаты и списывается атомарно — продать дважды нельзя

ОПЛАТА ПРОШЛА, КЛЮЧА НЕТ

Товар скрывается при нулевом остатке; если случилось — автовозврат и уведомление

ПРЕТЕНЗИИ «КЛЮЧ НЕ РАБОТАЕТ»

Журнал выдачи: какой ключ, кому, когда — спор решается фактами

НАГРУЗКА В РАСПРОДАЖУ

Кэш каталога и очередь оплат — сайт держит пиковый трафик

Критерии успеха

- Заказ от каталога до ключа — без участия менеджера
- Ночные продажи идут без людей
- Сверка продаж и остатков ключей сходится автоматически