

дигифт

— платформа для  
подарочных карт,  
мотивации и лояльности

Как интегрировать  
есом и розницу,  
увеличив продажи  
в обоих каналах?



# Нам доверяют, как IT-компании

The logo for Ashan, featuring a stylized bird icon above the word "Ашан" in a bold, sans-serif font.The logo for skyeng, consisting of a play button icon followed by the word "skyeng" in a lowercase, sans-serif font.The logo for Riv Gosh, featuring the words "РИВ ГОШ" in a bold, uppercase, sans-serif font.The logo for Azбука вкуса, featuring a stylized circular icon with the letters "АВ" and the words "азбука вкуса" in a lowercase, sans-serif font.The logo for Hoff, featuring the word "Hoff" in a bold, sans-serif font.The logo for Perekrestok, featuring a four-pointed star icon followed by the word "Перекрёсток" in a bold, sans-serif font.The logo for Lenta, featuring a location pin icon followed by the word "лента" in a lowercase, sans-serif font.

и еще  
**400+**  
партнеров

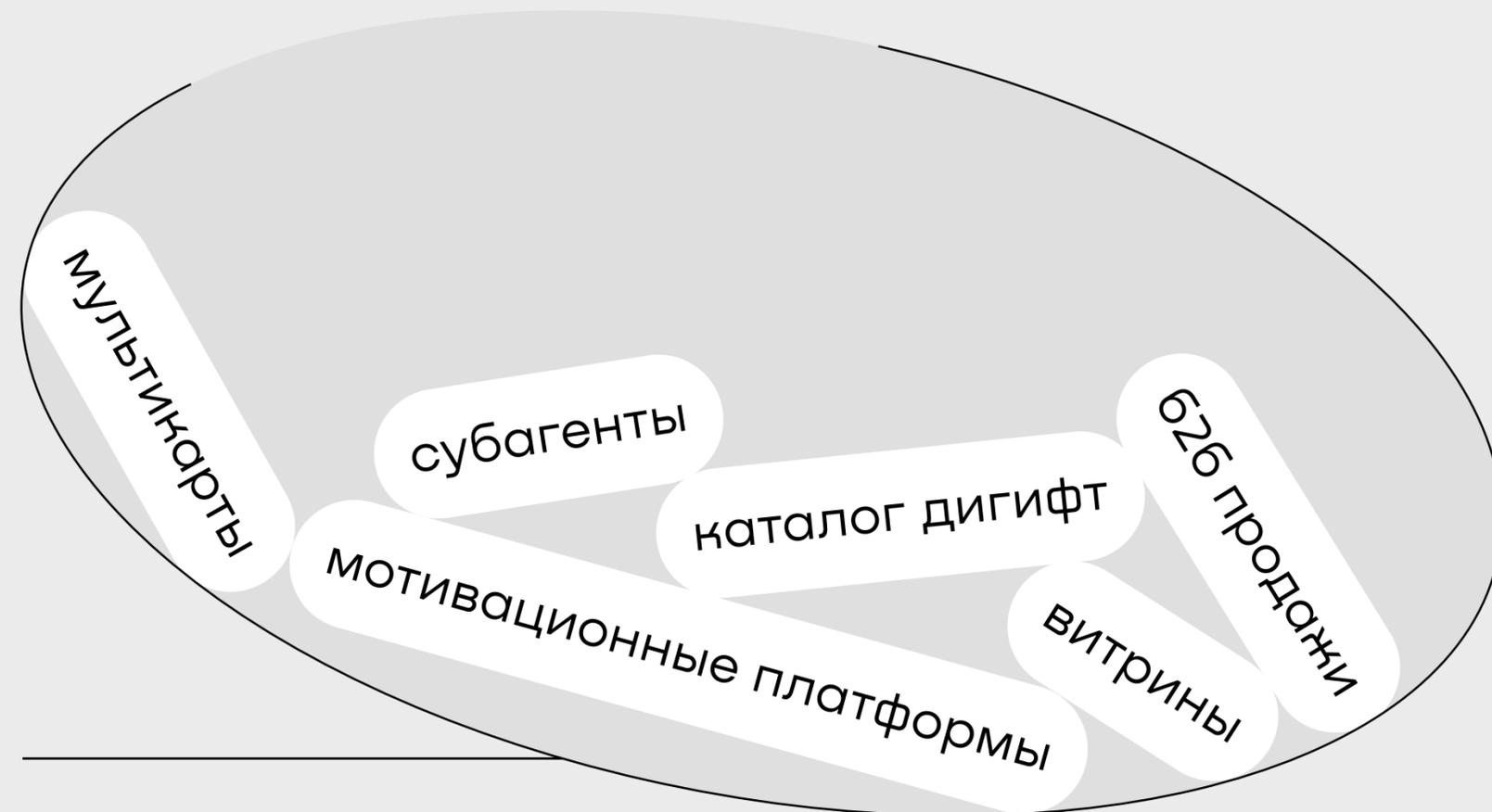


## > 7 лет

на рынке  
электронных  
подарочных карт

# Не только IT-инструмент, но и дополнительный отдел продаж

Получайте прибыль и новых клиентов с продажи подарочных карт в наших каналах. Мгновенный доступ к 1000+ каталогов



## Б2Б продажи

Оптовый заказ карт вашего бренда для подарков сотрудникам, мотивации клиентов

## Субагенты

Подключение к агентам и интернет-магазинам подарочных карт по городам России

## Витрины

Интеграция с корпоративными порталами, внутренними магазинами подарков для сотрудников и клиентов

## Мотивационные платформы

Каталоги вознаграждений в программах лояльности и призы в конкурсах

## Каталог Дигифт

Маркетплейс подарочных карт с постоянно растущим спросом и маркетинговой поддержкой продаж

## Мультикарты

Автоматическое попадание в подарочную карту, внутри которой все бренды каталога

# Подарочные карты – дополнительный канал продаж

о котором многие  
не задумываются

## Привлечение новых клиентов

Даря карты – клиенты сами  
приводят вам новых  
покупателей

78% получателей подарочных карт  
становятся клиентами бренда  
в течение года

## Увеличение среднего чека

При покупке с использованием  
подарочной карты клиенты  
доплачивают из своих средств

59% держателей подарочной карты  
тратят больше, чем ее номинал

## Стимулирование продаж в низкий сезон

Подарочная карта = продажа  
товаров после праздников

## Возможность направлять аудиторию

Продажи в есом увеличивают  
продажи в рознице



## Повышение дохода компании

Некоторые карты никогда не  
будут использованы и  
средства на них останутся  
доходом компании

## Лояльные пользователи

Подарочная карта – это два  
счастливых клиента:  
покупатель и получатель

35,8% покупателей проще купить  
ПК, чем физический подарок

# Свободный рынок

Ритейлеры которые еще не продают подарочные карты

20% Мир



45% Россия



Ритейлеры которые еще не продают электронные подарочные карты

35% Мир



70% Россия



5,6 млрд \$

Российский рынок подарочных карт

на 285% в год

спрос растет

# Лента — новый способ оплаты покупок



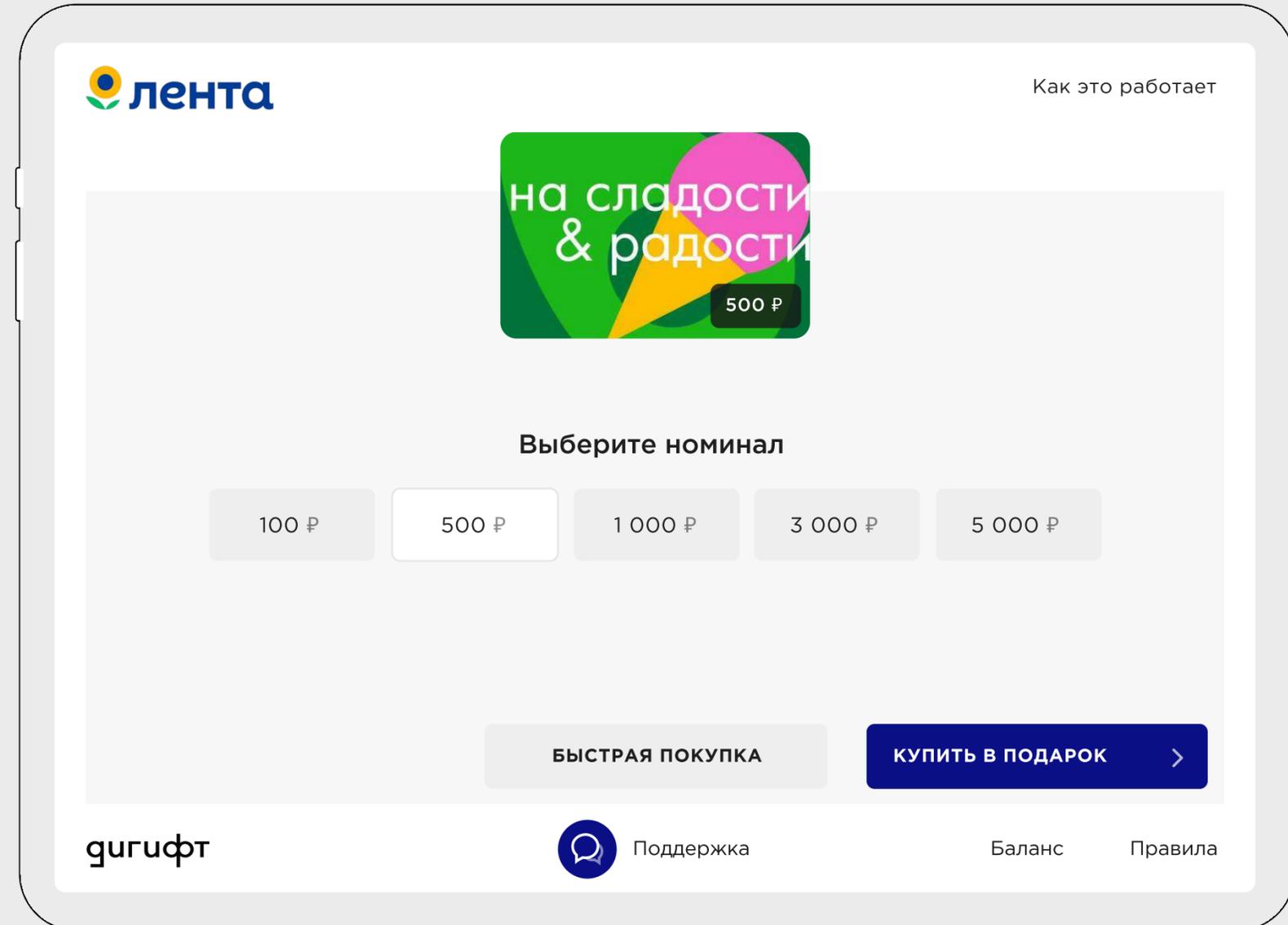
Процессинг подарочной карты, генерация и отправка получателю, клиентская поддержка, а также виджет для реализации карт на сайте Ленты и обеспечение агентских продаж



Мы провели ИТ-интеграцию кассового ПО и систем отчетности, реализовав новый полноценный способ оплаты покупок

«Компания развивает современные и удобные цифровые сервисы. В 2022 году покупатели «Ленты» приобрели подарочные карты на сумму более двух миллиардов рублей. Мы отмечаем высокий интерес к электронным сертификатам и видим в них потенциал для привлечения новых клиентов и роста продаж»

Галина Кардаева  
Директор по лояльности CRM «Ленты»



# Интеграция

Подключение к кассовому ПО самостоятельно

6 мес — 2 года

CSI x Дигифт

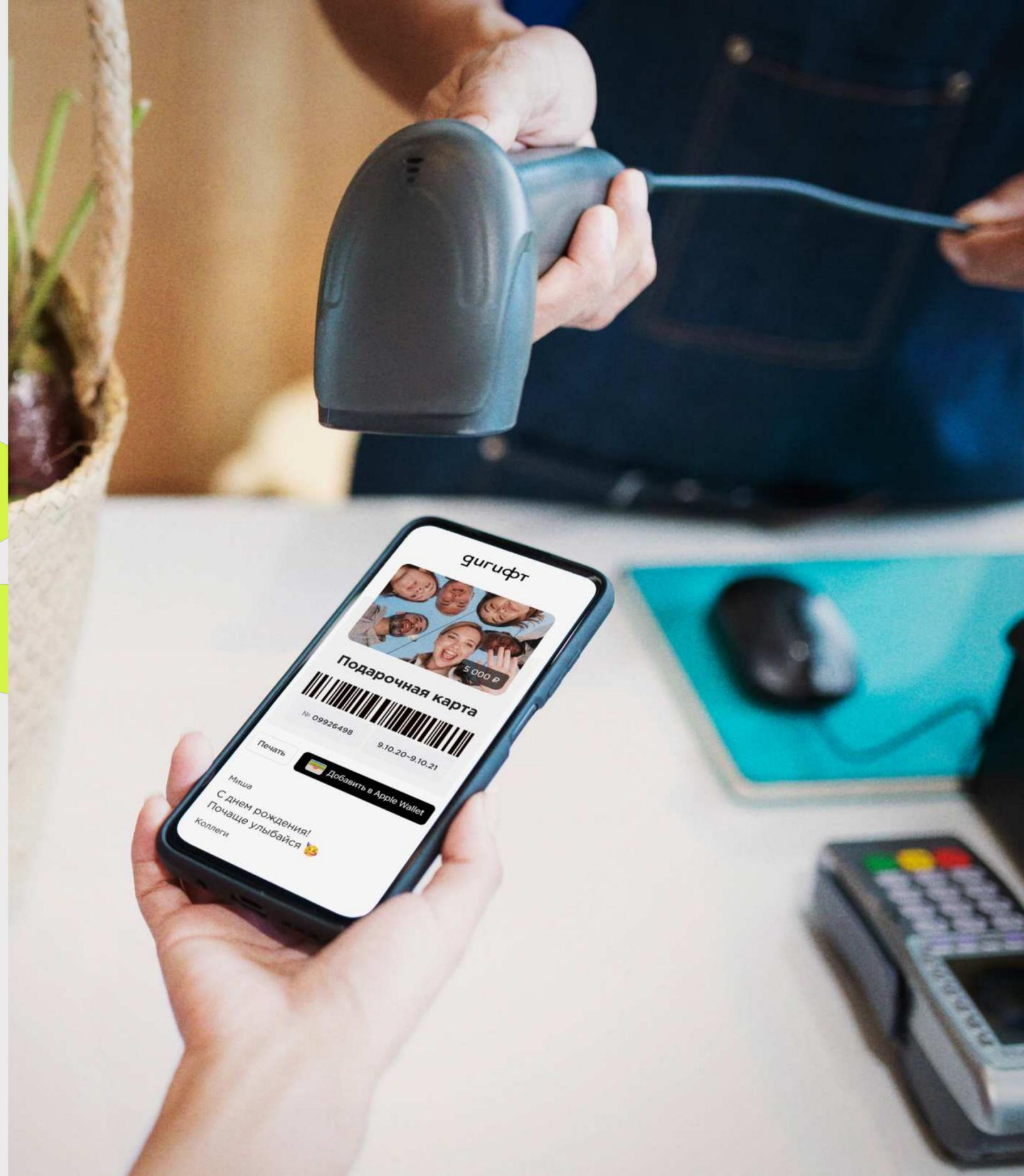
1 неделя

Три точки



Для розницы

плагин для  
кассового ПО



# Рив Гош



Мы запустили и поддерживаем сервис продажи ЭПК на сайте Рив Гош с 2016 года по настоящее время

## Статистика

# 17%

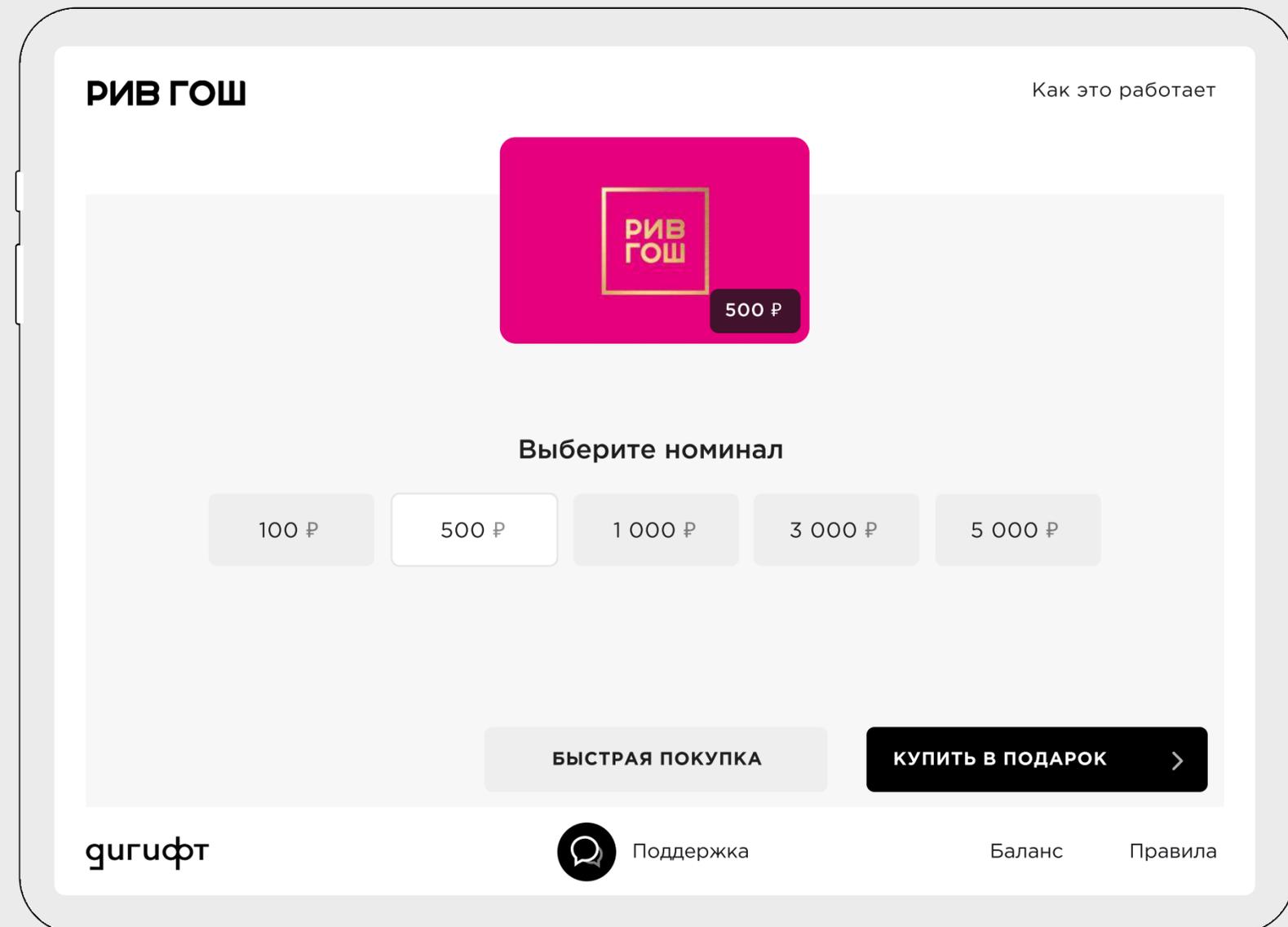
Превышение среднего номинала ЭПК по сравнению с пластиком

# 3400%

Рост продаж подарочных карт в год запуска

Электронная версия подарочных карт – это тенденция, которая в настоящее время набирает обороты и в России. Сервис Дигифт предоставляет максимально широкие функциональные возможности, которые сегодня есть на рынке. Мы прогнозируем, что электронные карты смогут вырасти на 25–30 % к концу года.

Анастасия Чернышева  
Руководитель отдела маркетинговых исследований CRM РИВ ГОШ



# Для e-commerce — виджет продажи электронных подарочных карт



## Модуль

Встраиваемый на сайт модуль с бесшовной интеграцией



## Трекинг

Отслеживание доставки по всем заказам и внесение изменений

Ни одна карта не будет потеряна



## Интеграция

С программами лояльности и любыми CRM

## Брендинг

Оформление виджета в вашем фирменном стиле доступно в онлайн-режиме в личном кабинете

## Лучший клиентский опыт

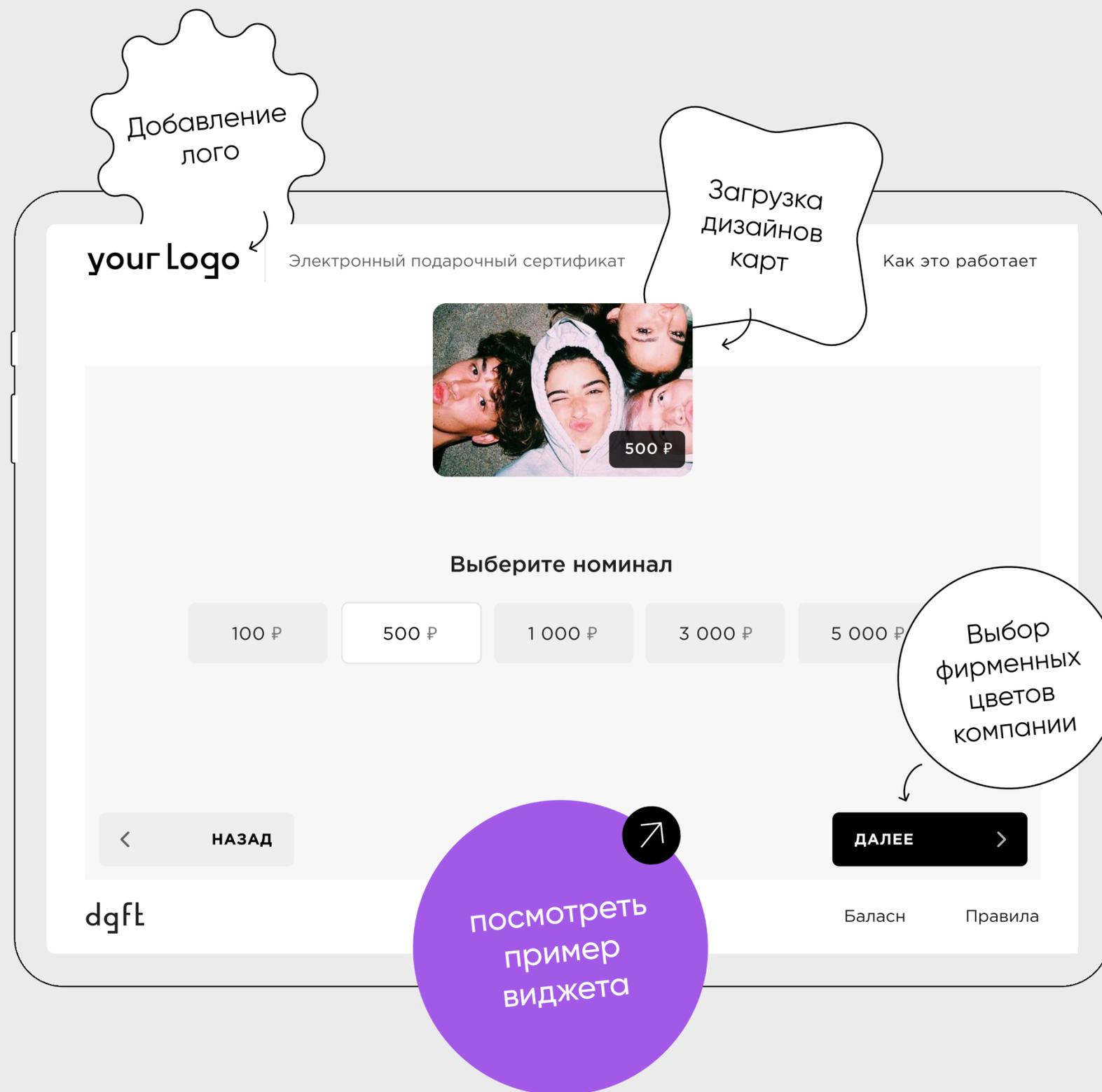
Быстрое и удобное оформление заказа, загрузка фото и текста, настройка времени отправки, моментальное получение карты за 2 минуты

## Адаптация

Добавление любых номиналов, промокодов, скидок, выбор языка

## Под ключ

Эквайринг, отправка sms и email, клиентская и техническая поддержка



# Улучшение покупательского опыта

## Эмоциональность

Подарочная карта  
приходит  
в анимированной  
открытке

## Персонализация

Создание  
уникального  
подарка с  
добавлением  
индивидуального  
поздравления и  
имени получателя

## ЭКО-friendly

Меньше пластика

## Доступность

Можно купить  
онлайн и нельзя  
потерять  
Всегда доступна  
по ссылке

## Мобильность

Сохранить карту  
в Apple и Google  
wallet, показать  
QR с экрана  
мобильного

**63%**

Карт сохраняют  
в моб. кошельках

Многokrатное  
использование

## Вариативность

Можно распечатать  
и вручить лично

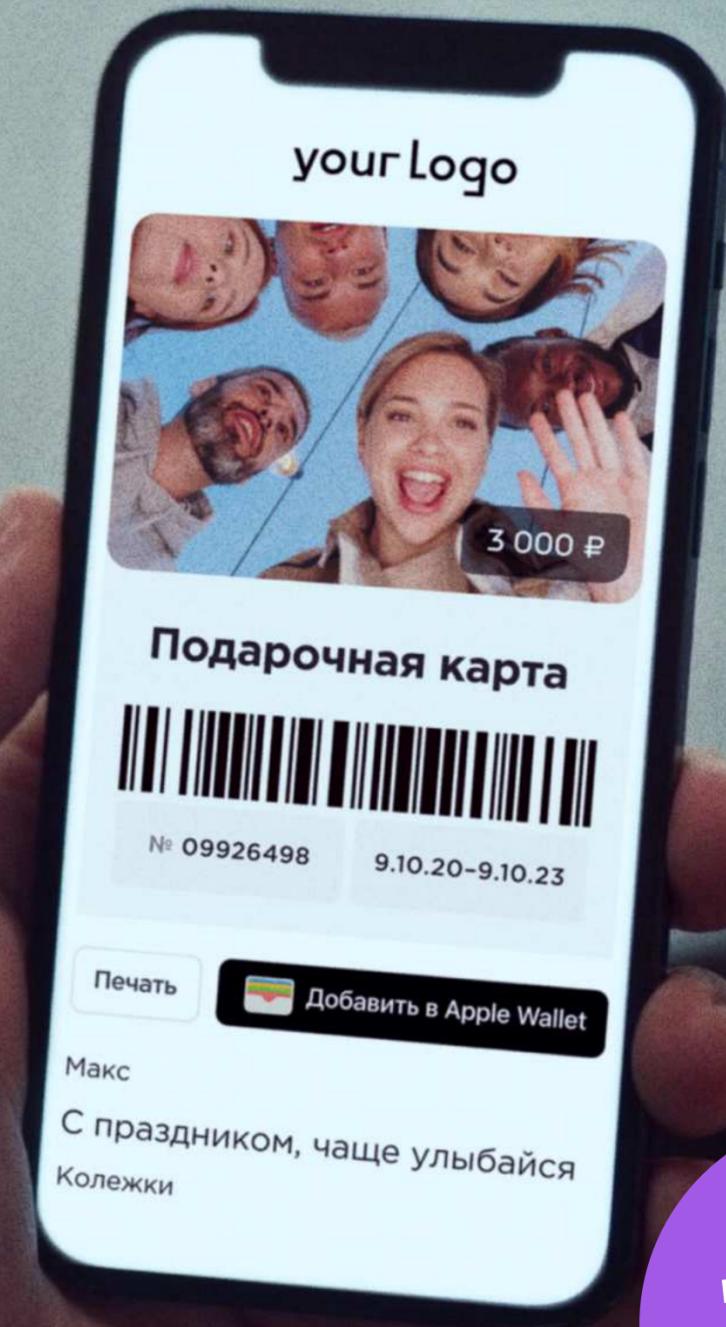
## Удобность

Доставка по email,  
sms, в мессенджеры  
и соц сети

## Оmnиканальность

Использование  
карты оффлайн и  
онлайн с помощью  
настроенных систем  
приема и учета

Свободный  
номинал



↗  
посмотреть  
пример  
карты

# Статьи

## Экспертные статьи

**РБК**

Безопасность подарочных карт должна быть как у финансового продукта

**dp.ru**

Актуальные подарки для сотрудников и партнеров

**VC.ru**

Антикейсы: какими НЕ должны быть электронные подарочные карты

**E-PEPPER.**

Как защитить от мошенников и обеспечить доступность сервиса подарочных карт

## СМИ о нас

**meduza**

Что дарят сотрудникам на новый год в крупных компаниях?

**RB.RU**

Пять финтех-трендов, за которыми стоит следить в этом году

**[NR]**  
NEW RETAIL

Антикейсы: какими НЕ должны быть электронные подарочные карты

**dp.ru**

Электронные сертификаты как новый тренд

## Собственные исследования

**E-PEPPER.**

Эксперты рынка про рост продаж и тренды в подарочных картах: Дигифт, Рив Гош, Летуаль, OZON, Hoff

Исследование рынка подарочных карт 2021 года

Исследования рынка подарочных карт с 2016 года

Сайт дигифт



DIGIFT.RU

# Алексей Баранов

ССО



Всегда на связи  
и готовы ответить  
на все ваши вопросы

8 800 511—2631

[t.me/baranovaleksey](https://t.me/baranovaleksey)  
[alexey.baranov@digift.ru](mailto:alexey.baranov@digift.ru)

дигифт