

START

SoftStore для продавцов

Практическая PDF-презентация для нового селлера: как подключиться, разместить товары, принимать заказы, использовать личный кабинет, API и получать выплаты.

IN

Старт продаж цифровых товаров

Витрина, личный кабинет продавца, выплаты, поддержка и техническая интеграция в одной экосистеме.

WEB

softstore.
app

LK

lk.softstor
e.app

DOC

doc.softst
ore.app

Контакт: support@softstore.app

Что получает продавец

SoftStore помогает продавать цифровые товары в понятной инфраструктуре: витрина, кабинет продавца, выплаты, поддержка и техническая интеграция.

01 Площадка для продаж

Публикуйте цифровые товары на маркетплейсе и получайте заказы от покупателей.

02 Личный кабинет

Управляйте товарами, заказами, выплатами, настройками магазина и операционными действиями.

03 API и библиотеки

Подключайте интеграции, автоматическую доставку, статусы и внешние системы.

04 Поддержка

Получайте помощь с запуском, переносом ассортимента и вопросами продавца.

Главный принцип

Продавец должен быстро понять условия, разместить товары, проверить процесс заказа и получить понятный маршрут для выплат.

Экосистема SoftStore

Три основных ресурса, которые нужны продавцу для старта, управления магазином и технической интеграции.

WEB

softstore.app

Публичная витрина маркетплейса

Основной сайт для покупателей. Здесь размещаются карточки товаров, категории, описания, цены, отзывы и публичная информация о продавцах.

LK

lk.softstore.app

Личный кабинет продавца

Рабочее пространство продавца: товары, заказы, выплаты, настройки магазина, управление карточками и операционные действия.

DOC

doc.softstore.app

Документация и API

Технический ресурс для разработчиков: методы API, примеры запросов, готовые библиотеки и инструкции по автоматизации.

Кто может подключиться

SoftStore ориентирован на продавцов цифровых товаров, сервисов, подписок, программного обеспечения и онлайн-доставки.

ФЛ **Физическое лицо**

Может быть рассмотрено для старта и тестового подключения при согласовании условий и формата работы.

ИП **Самозанятый или ИП**

Подходит для регулярных продаж цифровых товаров, подписок, ключей, пополнений и сервисов.

ООО **Юридическое лицо**

Оптимально для магазинов с большим ассортиментом, командой, API-интеграциями и высоким оборотом.

Категории цифровых товаров

AI-сервисы и подписки

ключи и лицензии

программное обеспечение

игровые товары

пополнения баланса

цифровые доступы и онлайн-сервисы

Сценарий взаимодействия продавца с площадкой

От заявки до первых выплат: как обычно строится подключение нового селлера.

1 Заявка

Продавец оставляет заявку или регистрируется.

2 Проверка

Уточняются данные, ассортимент и модель работы.

3 Настройка магазина

Создаются карточки, способы выдачи, описания и цены.

4 Запуск продаж

Покупатели оформляют заказы на витрине SoftStore.

5 Доставка товара

Товар выдается вручную или автоматически через API.

6 Выплаты

Средства становятся доступны после холда и согласования выплат.

Рекомендация

Перед запуском протестировать один контрольный заказ, проверить выдачу товара, текст для покупателя и корректность статусов.

Как начать работу: чек-лист продавца

Рекомендуемый порядок действий после получения доступа.

Чек-лист после доступа

- ✓ Перейти в личный кабинет продавца: lk.softstore.app.
- ✓ Заполнить профиль продавца и контактные данные.
- ✓ Передать информацию о статусе: физическое лицо, самозанятый, ИП или юридическое лицо.
- ✓ Подготовить список товаров, цены, изображения и описания.
- ✓ Согласовать способ выдачи: вручную, через кабинет или автоматически через API.
- ✓ Проверить тестовый заказ и корректность выдачи товара.
- ✓ Согласовать условия выплат и рабочий способ вывода средств.

Что подготовить заранее

1

Ассортимент

названия, цены, категории, изображения

2

Описание

что получает покупатель и как активировать товар

3

Выдача

текст, файл, ключ, ссылка или API-доставка

4

Реквизиты

карта, СБП, счет или другой способ выплат

5

Контакты

ответственный человек для поддержки заказов

Карточка товара: что важно заполнить

Хорошая карточка снижает количество вопросов, повышает доверие и помогает покупателю быстрее принять решение.

Обязательные элементы

- понятное название товара и срок действия
- точная категория и корректная цена
- изображение или иконка товара
- описание: что входит в покупку
- регион, ограничения и условия активации
- инструкция после покупки
- способ выдачи и срок доставки

Рекомендации по описанию

- ✓ **Честность**
сразу укажите ограничения, регион, формат и условия использования.
- ✓ **Понятность**
опишите, что именно получает покупатель после оплаты.
- ✓ **Инструкция**
добавьте короткий порядок активации или использования.
- ✓ **Актуальность**
обновляйте цены, наличие и условия выдачи.
- ✓ **Поддержка**
укажите, что делать покупателю при вопросах по заказу.

Личный кабинет продавца

lk.softstore.app - рабочее пространство для управления магазином, заказами, выплатами и операционными задачами.

PRD Товары

Добавление, редактирование, описание, цена, изображение, категория и статус публикации.

ORD Заказы

Просмотр новых заказов, статусов, деталей покупателя и истории операций.

₽ Выплаты

Контроль доступных средств, холда, реквизитов и согласованного способа вывода.

SET Настройки

Профиль продавца, данные магазина, контакты, параметры выдачи и служебная информация.

Практический совет

Сначала добавьте 1-2 тестовых товара и проверьте полный путь: карточка на витрине, оплата, появление заказа в кабинете, выдача товара и коммуникация с покупателем.

Заказы, доставка и коммуникация

После оплаты задача продавца - быстро и корректно передать покупателю цифровой товар.

1 Заказ создан

Покупатель оплачивает товар на SoftStore. Заказ появляется в кабинете продавца.

2 Товар выдан

Доставка может быть автоматической или ручной. Важно передать товар в понятном формате.

3 Покупатель получил результат

Покупатель использует товар, а продавец отвечает на вопросы в случае необходимости.

Рекомендация

Для каждого товара заранее подготовьте шаблон выдачи и краткую инструкцию. Это уменьшает нагрузку на поддержку и снижает риск спорных ситуаций.

Условия, ставка IN и выплаты

Базовые условия для продавцов. Индивидуальные параметры согласуются при подключении.

IN

0%

Ставка на прием IN

Прием платежей для продавца - 0%.
Покупатель оплачивает заказ, а условия вывода обсуждаются отдельно.

HOLD

7 дней

Холд для новых продавцов

Стандартный период проверки и защиты сделок на старте сотрудничества.

OK

3 дня

Для проверенных продавцов

После проверки и стабильной работы срок холда может быть сокращен.

Выплаты согласуются индивидуально

Доступные направления вывода могут включать карты MIR, VISA, MasterCard, СБП, расчетный счет, электронные кошельки и международные варианты. Итоговые условия зависят от оборота, статуса продавца, категории товаров и выбранного способа выплат.

API, документация и готовые библиотеки

Для автоматизированных магазинов SoftStore может стать каналом продаж, который подключается к вашей системе.

API SoftStore API

Автоматизируйте товары, заказы, статусы, доставку и интеграции с внешними системами.

DOC doc.softstore.app

Документация для разработчиков: описание методов, примеры запросов и сценарии интеграции.

LIB Готовые библиотеки

Используйте готовые примеры и библиотеки, чтобы быстрее подключить магазин.

Когда API особенно полезен

Если у продавца много товаров, частые изменения остатков, автоматическая выдача ключей, собственная CRM, Telegram-бот или внешняя витрина - интеграция через API сокращает ручную работу и риск ошибок.

Преимущества для продавца

Что помогает продавцу быстрее запуститься и стабильно работать на площадке.

IN Прозрачные условия

0% на прием IN, а выплаты и вывод согласуются индивидуально.

DIG Цифровая специализация

Площадка ориентирована на цифровые товары и онлайн-доставку.

LK Личный кабинет

Единое место для товаров, заказов, выплат и коммуникации.

API API и библиотеки

Подключение автоматизации без лишней ручной работы.

₽ Выплаты на карты

Поддержка карт, СБП, счетов и других направлений.

? Поддержка запуска

Помощь с подключением, переносом и организацией процесса.

Как повысить продажи после запуска

Короткие практические рекомендации для продавца.

1

Сделайте понятные названия

В названии должны быть продукт, срок действия, формат и ключевое преимущество.

2

Пишите честные описания

Укажите ограничения, регион, срок, порядок активации и что именно получит покупатель.

3

Добавьте инструкцию после покупки

Покупатель должен сразу понимать, как использовать товар.

4

Поддерживайте актуальные цены

Обновляйте стоимость, наличие и условия выдачи.

5

Отвечайте быстро

Быстрые ответы повышают доверие и снижают риск отмен или споров.

6

Используйте API при росте

Автоматизация особенно важна при большом ассортименте и частых заказах.

Частые вопросы продавца

Краткие ответы на основные вопросы, которые обычно возникают при подключении.

?

Какая ставка на прием IN?

Прием платежей для продавца - 0%. Условия выплат и вывода средств согласуются индивидуально.

?

Какие выплаты поддерживаются?

Карты MIR, VISA, MasterCard, СБП, расчетный счет, электронные кошельки и международные варианты по согласованию.

?

Кто может стать продавцом?

Физическое лицо, самозанятый, ИП или юридическое лицо при согласовании условий подключения.

?

Когда доступны выплаты?

Для новых продавцов действует холд 7 дней. Для проверенных продавцов срок может быть сокращен до 3 дней.

?

Можно ли работать через API?

Да. Для автоматизации доступны API, документация, готовые библиотеки и примеры интеграции.

?

Можно ли перенести товары?

Да. Команда может помочь с переносом ассортимента, описаний, изображений и структуры карточек.

План подключения на старте

Чтобы запуск прошел быстрее, лучше идти по простому маршруту: данные, товары, тест, запуск, поддержка.

1 День 1 Заявка и данные

Передать контакты, статус продавца, ассортимент и желаемый формат выплат.

2 День 2 Товары и карточки

Подготовить названия, цены, изображения, описания и инструкции для покупателей.

3 День 3 Тестовый заказ

Проверить витрину, заказ, выдачу, статусы, коммуникацию и порядок обработки.

4 После запуска Оптимизация

Следить за вопросами покупателей, обновлять карточки и подключать API при росте.

Главная цель первого этапа

Не просто добавить товары, а проверить полный цикл: карточка, заказ, доставка, поддержка и выплаты.

Контакты и основные ресурсы

Используйте эти ссылки для подключения, управления магазином и технической интеграции.

WEB

Публичная витрина

softstore.app

LK

Личный кабинет
продавца

lk.softstore.app

DOC

Документация и API

doc.softstore.app

Подключение продавца

support@softstore.app