



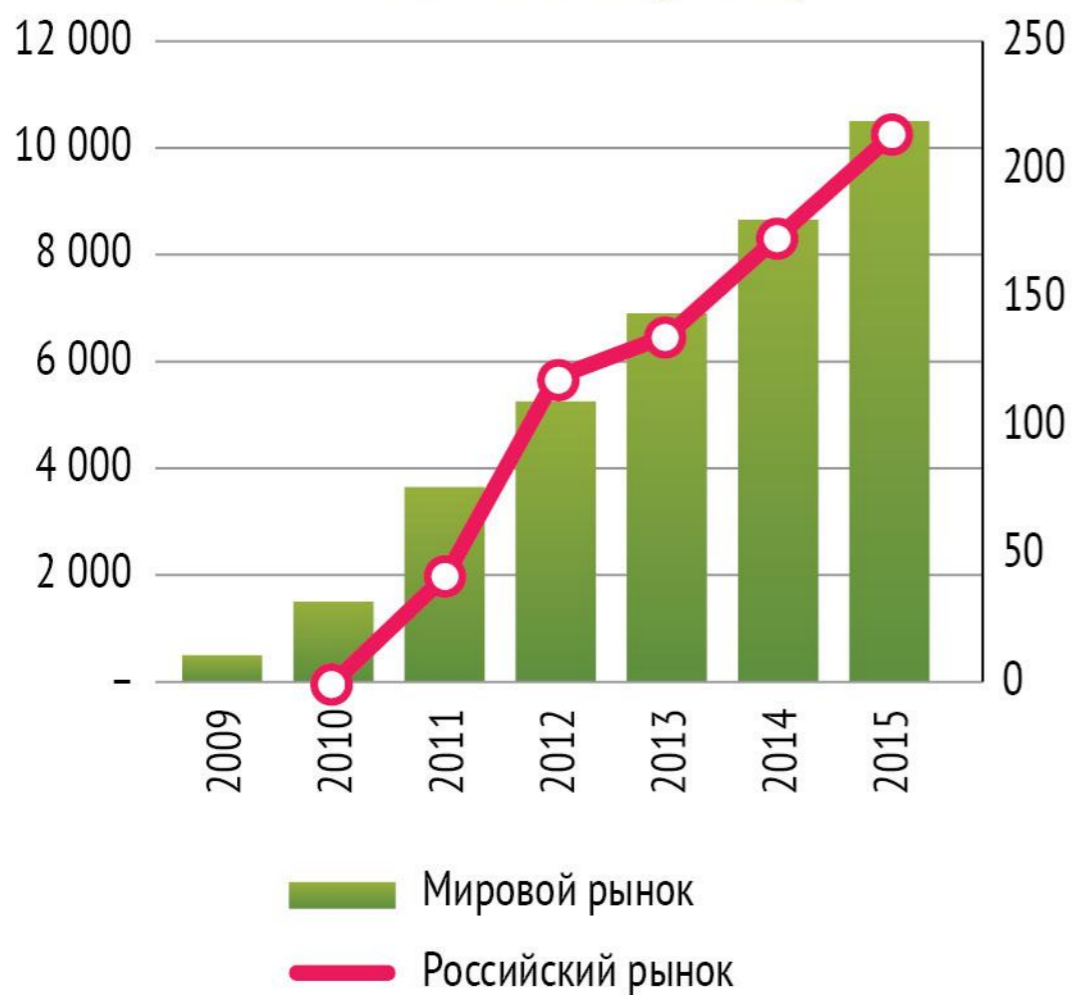
WeClever

Сервисы коллективных покупок.
Динамика рынка и нестандартные
партнерские программы.

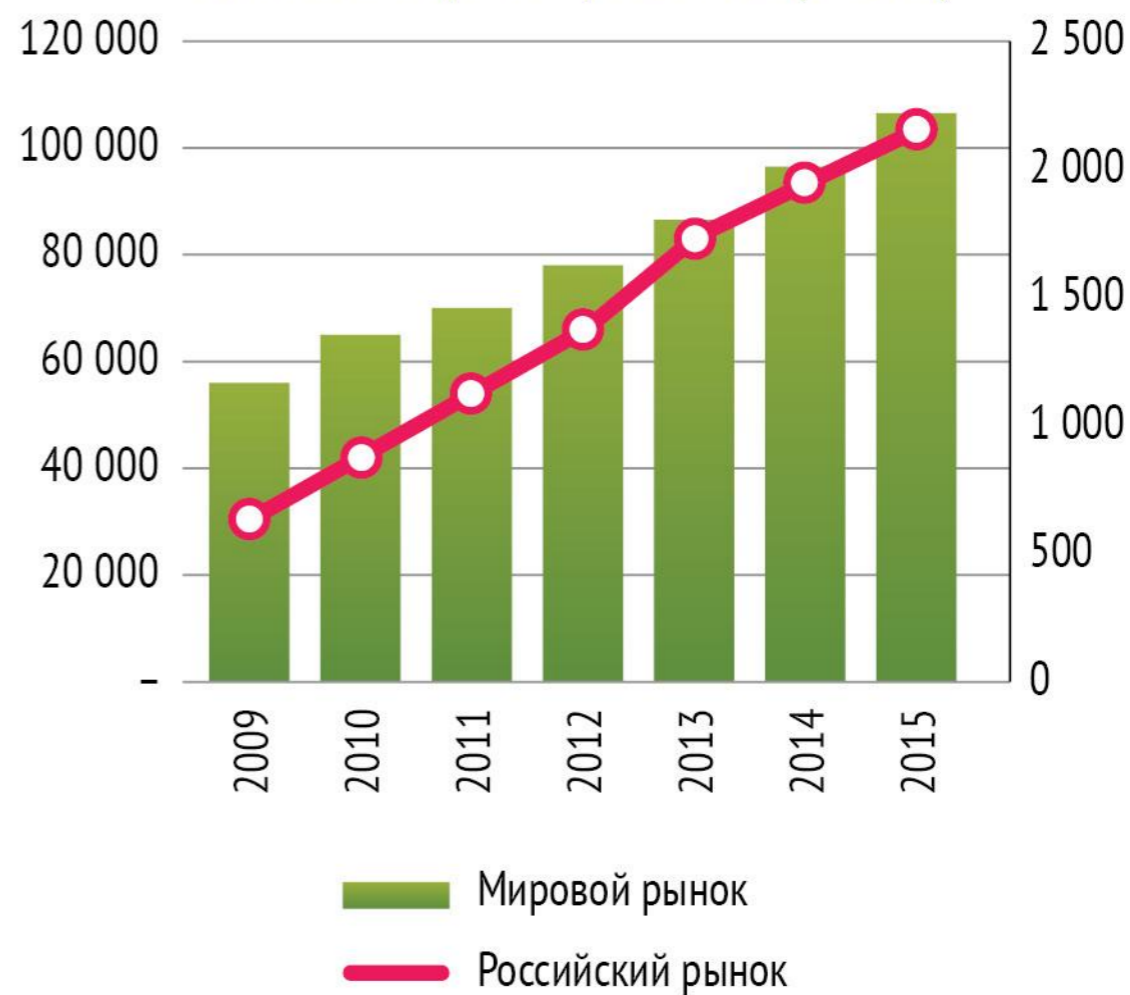
Октябрь, 2011

Быстрорастущий рынок

Рынок СКП (\$ млн)



Рынок интернет-рекламы (\$ млн)



Отличие моделей

Плюсы

- ❁ Импульсивные продажи
- ❁ Ажиотаж и интерес для пользователя

Минусы

- ❁ Пиковые нагрузки для поставщика
- ❁ Отсутствие ассортимента предложений

Плюсы

- ❁ Подходит большее количество поставщиков
- ❁ Удобно продвигать

Минусы

- ❁ Пользователь дольше принимает решение
- ❁ Сложность с отображением большого количества акций

Короткие продажи



Длинные продажи





Получи собственный сервис коллективных покупок

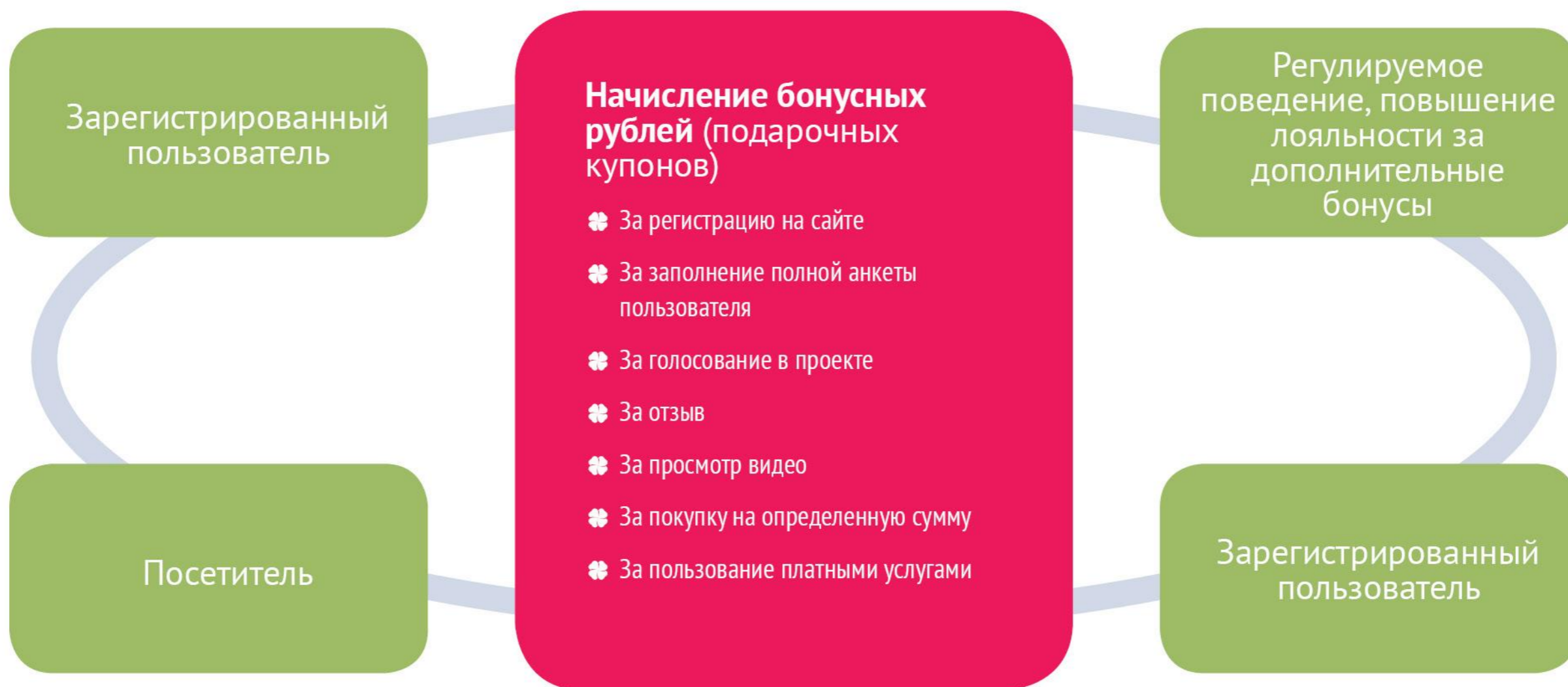
Мы предлагаем вам новый способ монетизации уже существующего трафика

В отличие от традиционных рекламных инструментов, витрина «White Label» гарантировано превращает «посетителей» в «покупателей» даже на непрофильных площадках.

Ключевые преимущества витрины «White Label»

- ❁ Вы мгновенно присоединяетесь к получению дохода от быстро набирающего обороты рынка коллективных покупок, не тратя времени на организацию этого бизнеса с нуля.
- ❁ Во всех каналах коммуникации (рассылки, анонсирование, купоны) мы будем упоминать ваш бренд. Мы отдаем вам самое дорогое – «Brand Awareness» или «Узнаваемость бренда».
- ❁ Без потери доходов. Умная Витрина – это не замещение существующих рекламных мест, для Вас это новый вид e-commerce.
- ❁ Мы полностью сохраняем аудиторию вашей площадки. Мы всегда возвращаем пользователя на «родную» площадку, после совершения им транзакции.

Программы лояльности или управление поведением пользователя на сайте



Почему WeClever лучше?

Наша услуга более массовая

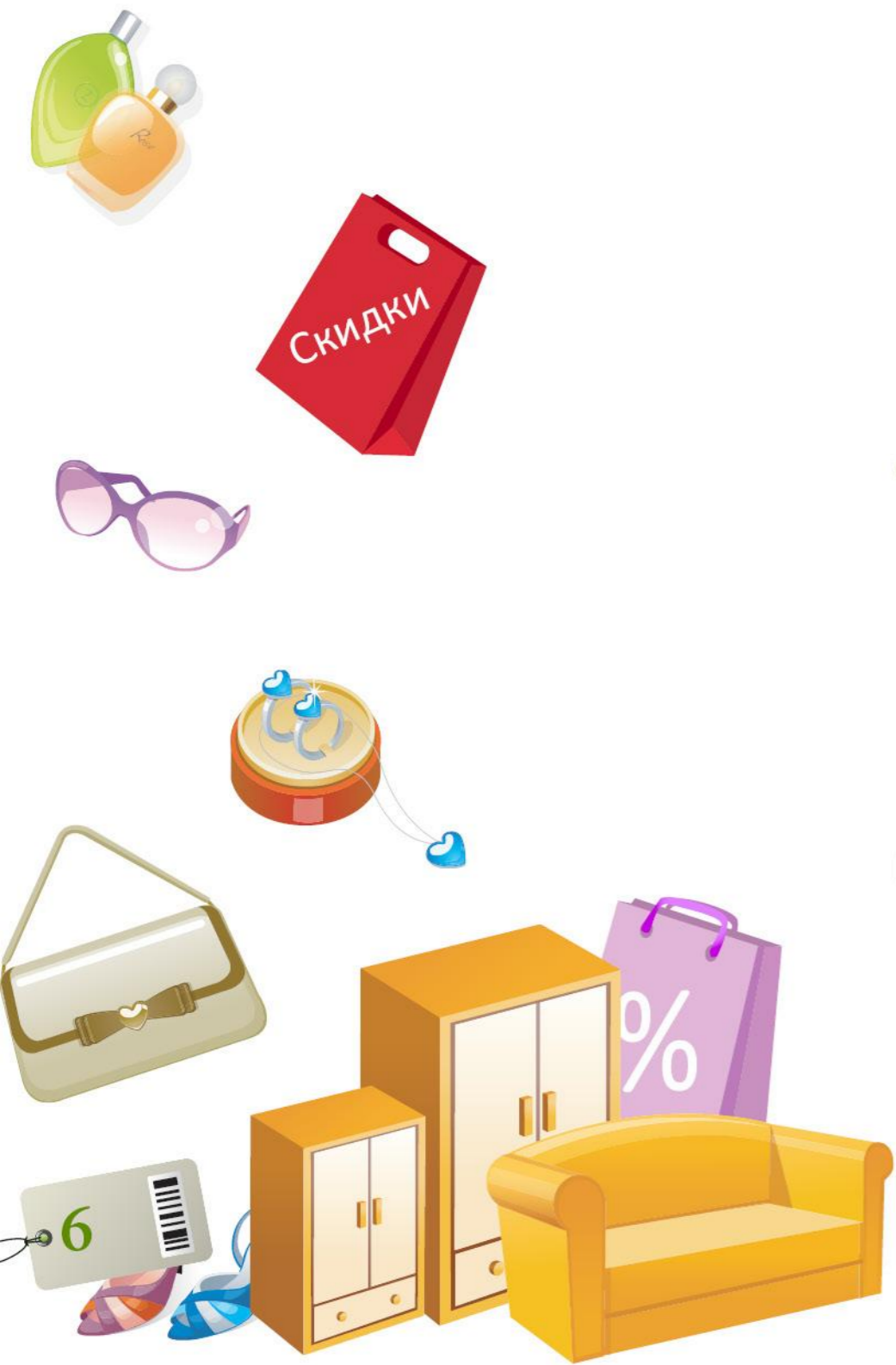
В отличие от «флирта», книг, или других партнерских программ наши услуги являются действительно востребованными, так как охватывают более широкий спектр интересов и потребность человека.

Стартовый бонус – 200 рублей каждому пользователю

Мы единственный оператор в Интернете, готовый помогать нашим партнерам зарабатывать деньги. Мы дарим всем новым пользователям, зарегистрированным вами, 200 бонусных рублей, на которые можно сразу же совершать покупки.

Использование уникальных механизмов по активации пользователей в покупателей

Мы готовы применять нестандартные механизмы работы со своими стратегическими партнерами. Примеры: auto.ru (розыгрыш автомобиля), sportbox.ru (розыгрыш 10 билетов на чемпионат мира).





Установка и анонсирование витрины

Создание домена 3-го уровня для установки витрины

Все что потребуется от Ваших специалистов – это 10 минут времени, чтобы прислать нам header/footer и сделать домен 3-го уровня, вида skidki.vash-domain.ru.

Анонсирование витрины и создание WOW эффекта

Максимальное внимание следует уделить запуску «Умных витрин», а также организации поддержки и анонсирования в течение первого квартала их функционирования.



На основе эффекта от первых месяцев база будет расти с каждым днем.

Мы дадим Вашим инженерам и менеджерам полный комплекс рекомендаций по механизмам анонсирования.

E-mail маркетинг



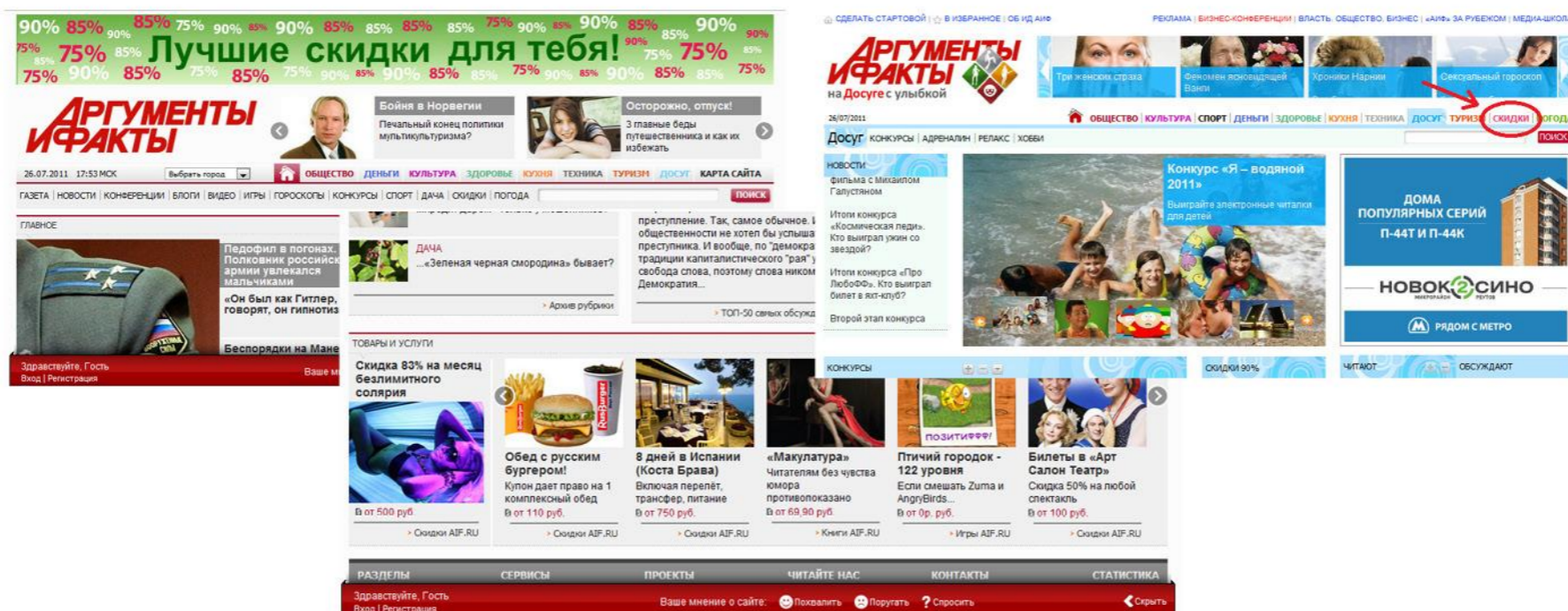
Ключевая компетенция

1. Мы знаем про наши e-mail все :)
2. Мы умеем управлять ключевыми показателями
3. Глубокая интеграция с сайтом позволяет делать «индивидуальные» предложения

Витрина Аргументы и Факты

Использованы инструменты:

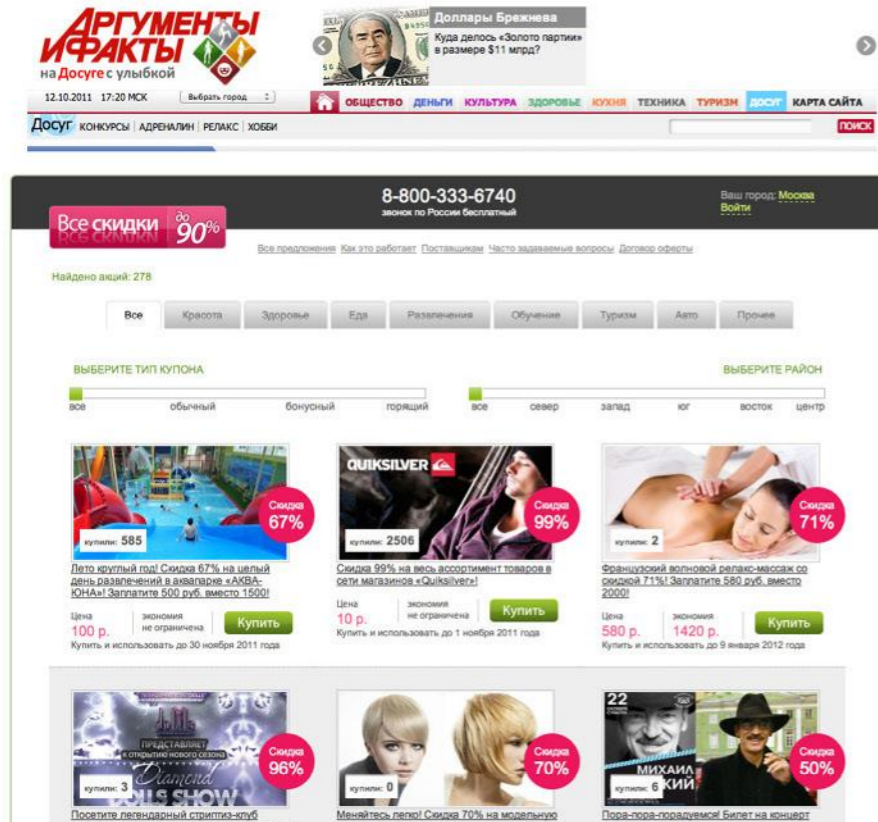
1. Кнопка – раздел в основной шапке меню
2. Медийная реклама – стандартные баннеры
3. Размещение баннеров – кодов с обновляемой информацией актуальных предложений
4. Товарная линейка внизу на каждой странице



The screenshot displays the website 'Аргументы и Факты' with several key elements:

- Header:** A navigation bar with categories like 'ОБЩЕСТВО', 'КУЛЬТУРА', 'СПОРТ', 'ДЕНЬГИ', 'ЗДОРОВЬЕ', 'КУХНЯ', 'ТЕХНИКА', 'ДОСУГ', 'ТУРИЗМ', and 'ПОГОДА'. A search bar is also present.
- Main Banner:** A large banner at the top left reads 'Лучшие скидки для тебя!' (Best discounts for you!) with various percentage discounts (e.g., 90%, 85%, 75%) and a 'Скидки' (Discounts) button circled in red.
- Content Grid:** The main area contains news articles, such as 'Педофил в погонах' (Pedophile in uniform) and 'Дача' (Dacha), along with a 'Досуг' (Leisure) section featuring a contest 'Конкурс «Я – водяной 2011»' (Contest 'I am a water spirit 2011').
- Product Lineup:** At the bottom, there is a 'ТОВАРЫ И УСЛУГИ' (Goods and Services) section with a grid of promotional offers, including 'Скидка 83% на месяц безлимитного солярия' (83% discount on unlimited tanning for a month) and 'Обед с русским бургером!' (Lunch with a Russian burger!).
- Footer:** A dark footer with navigation links like 'РАЗДЕЛЫ', 'СЕРВИСЫ', 'ПРОЕКТЫ', 'ЧИТАЙТЕ НАС', 'КОНТАКТЫ', and 'СТАТИСТИКА'.

Результаты сотрудничества



The screenshot shows the WeClever website interface. At the top, there are navigation links for 'Общество', 'Деньги', 'Культура', 'Здоровье', 'Кухня', 'Техника', 'Туризм', 'Досуг', and 'Карта сайта'. Below the navigation is a search bar and a 'Помощь' link. The main content area features a 'Все скидки до 90%' banner and a 'Найдено акций: 278' indicator. There are filters for 'Выберите тип купона' (all, ordinary, bonus, hot) and 'Выберите район' (all, north, west, south, east, center). Several coupon cards are displayed, each with a discount percentage, a 'куплено' (bought) count, and a 'Купить' (Buy) button. The coupons include offers for a swimming pool, Quiksilver clothing, a massage, a nightclub, haircuts, and a concert.

1. Более 90 тысяч уникальных посетителей раздела в месяц.
2. Куплено 6300 купонов за 2 месяца
3. Сформировалось ядро в размере 5% от аудитории сайта

Наши партнеры –
топовые компании Рунета!

COSMOPOLITAN



Дмитрий Ли

Генеральный Директор

D.lee@weclever.ru

www.weclever.ru

