

Telegram-бот для магазина одежды за 3 дня и 15 000 ₽

Разработали бот для интернет-магазина одежды: корзина, FAQ, админ-панель, статистика и массовые рассылки в одном инструменте для продаж через Telegram.

Telegram

корзина

FAQ

рассылки

Срок

3 дня

Бюджет

15 000 ₽

Функции

4

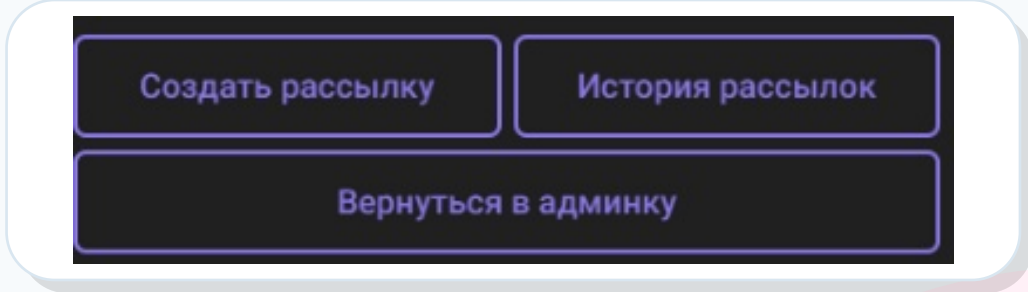
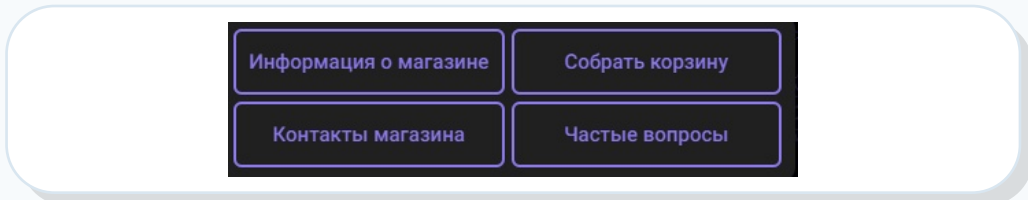
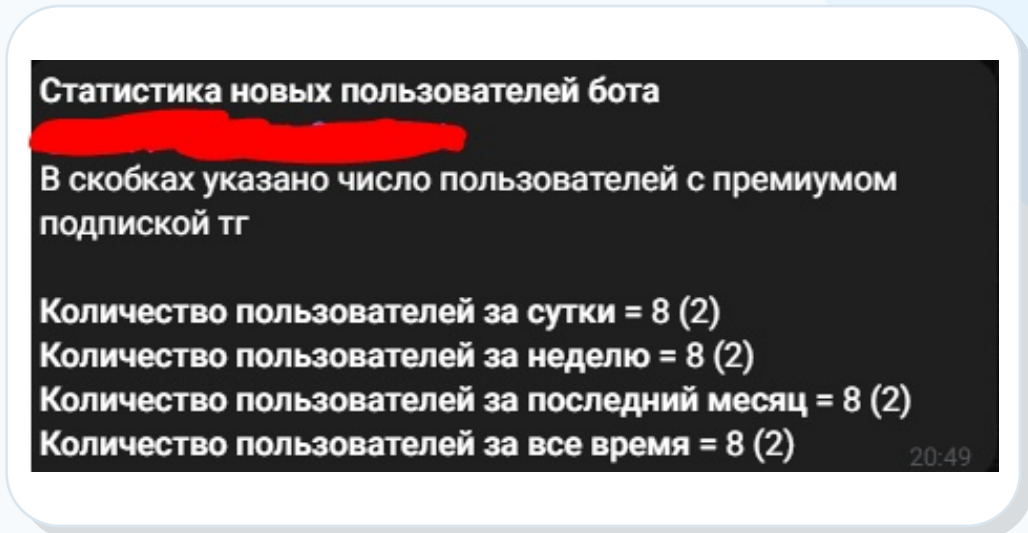
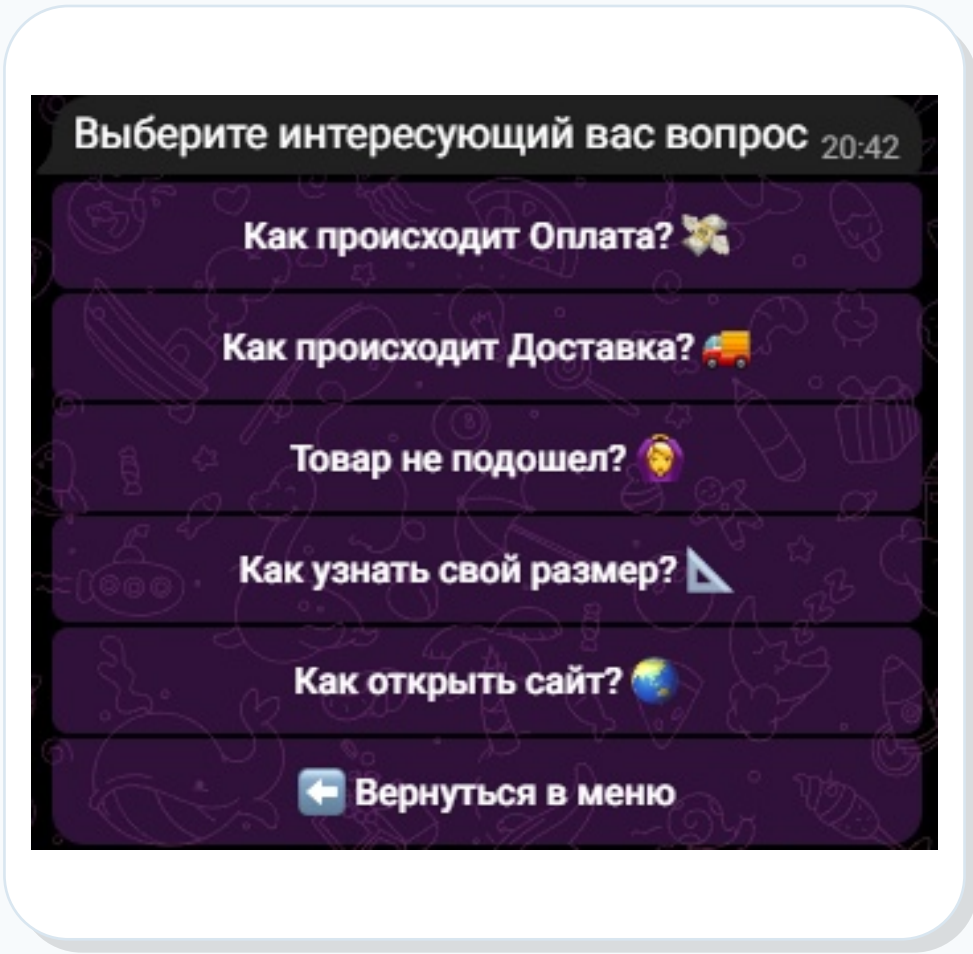
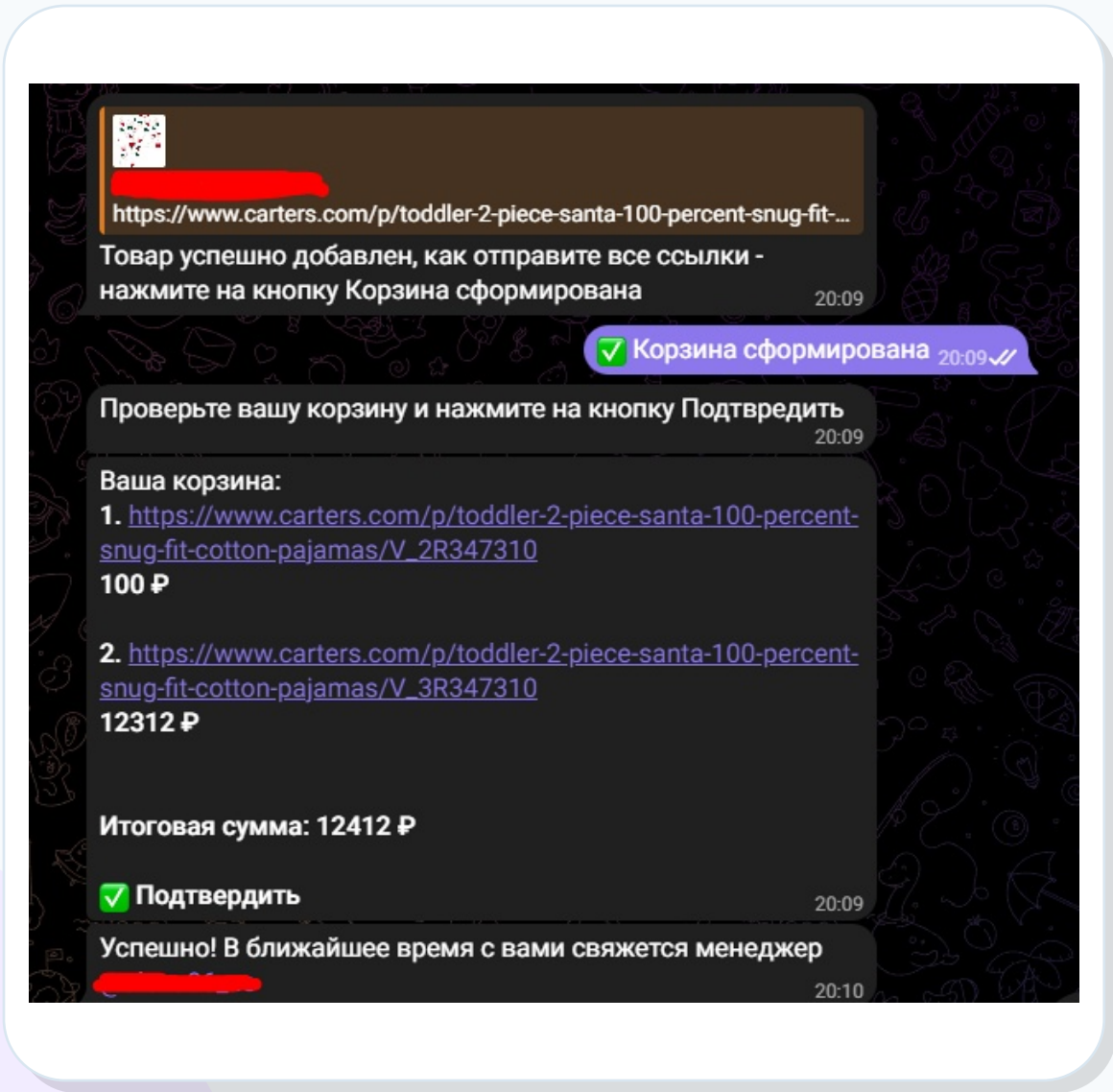
Канал

1



ONline

Основные экраны Telegram-бота



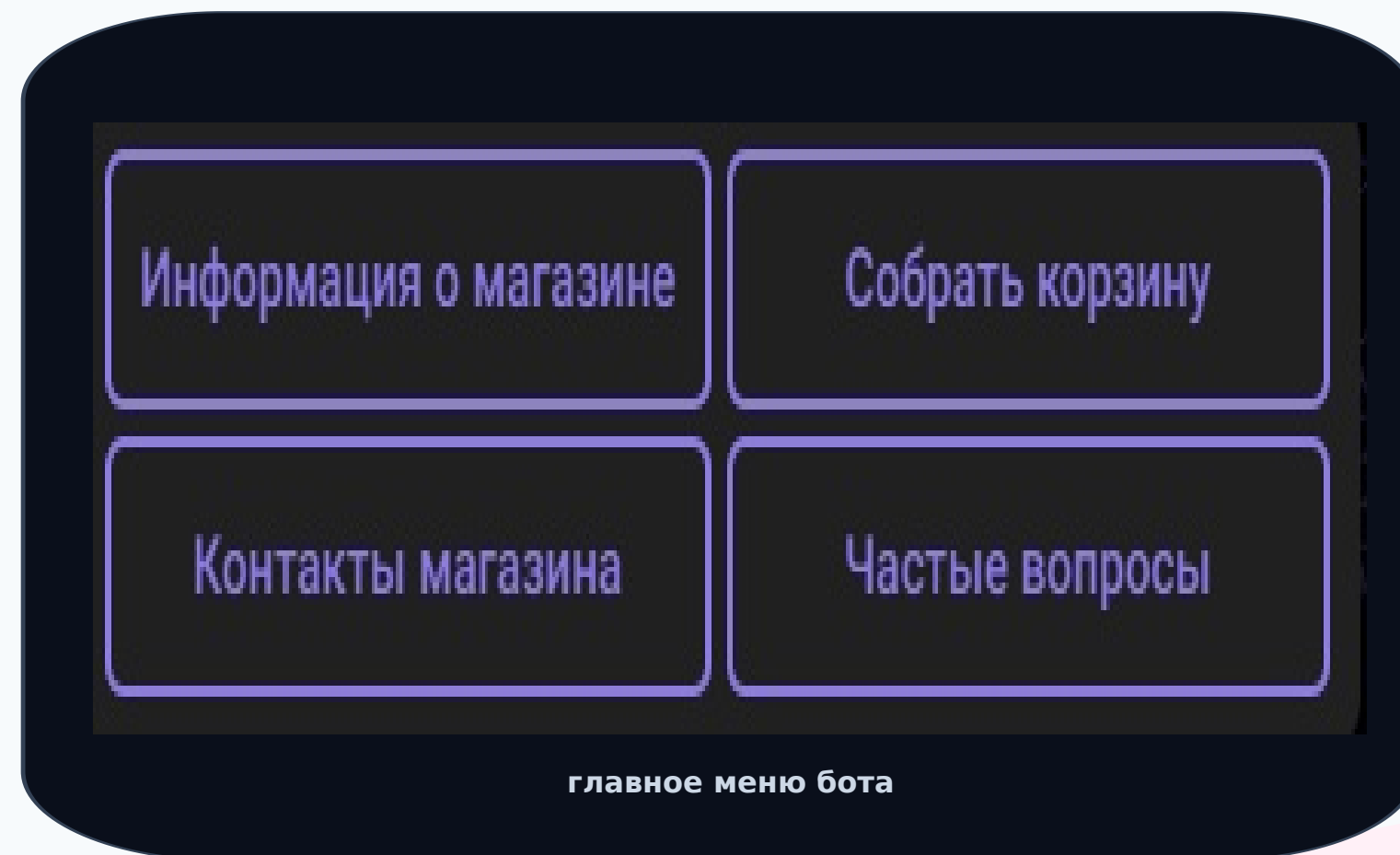
Магазину нужен был быстрый инструмент для заказов и коммуникации

Проблема

Клиенты задавали повторяющиеся вопросы, менеджеры тратили время на ручные ответы, а часть покупателей не доходила до завершения заказа.

Задача

Автоматизировать общение, упростить оформление заказов и усилить продажи через Telegram без долгой разработки.



Собрали Telegram-бота как мини-систему продаж

01

Корзина

добавление товаров и отправка готового заказа менеджеру

02

FAQ

ответы на оплату, доставку, размеры и другие частые вопросы

03

Админка

статистика, управление и контроль без участия разработчика

04

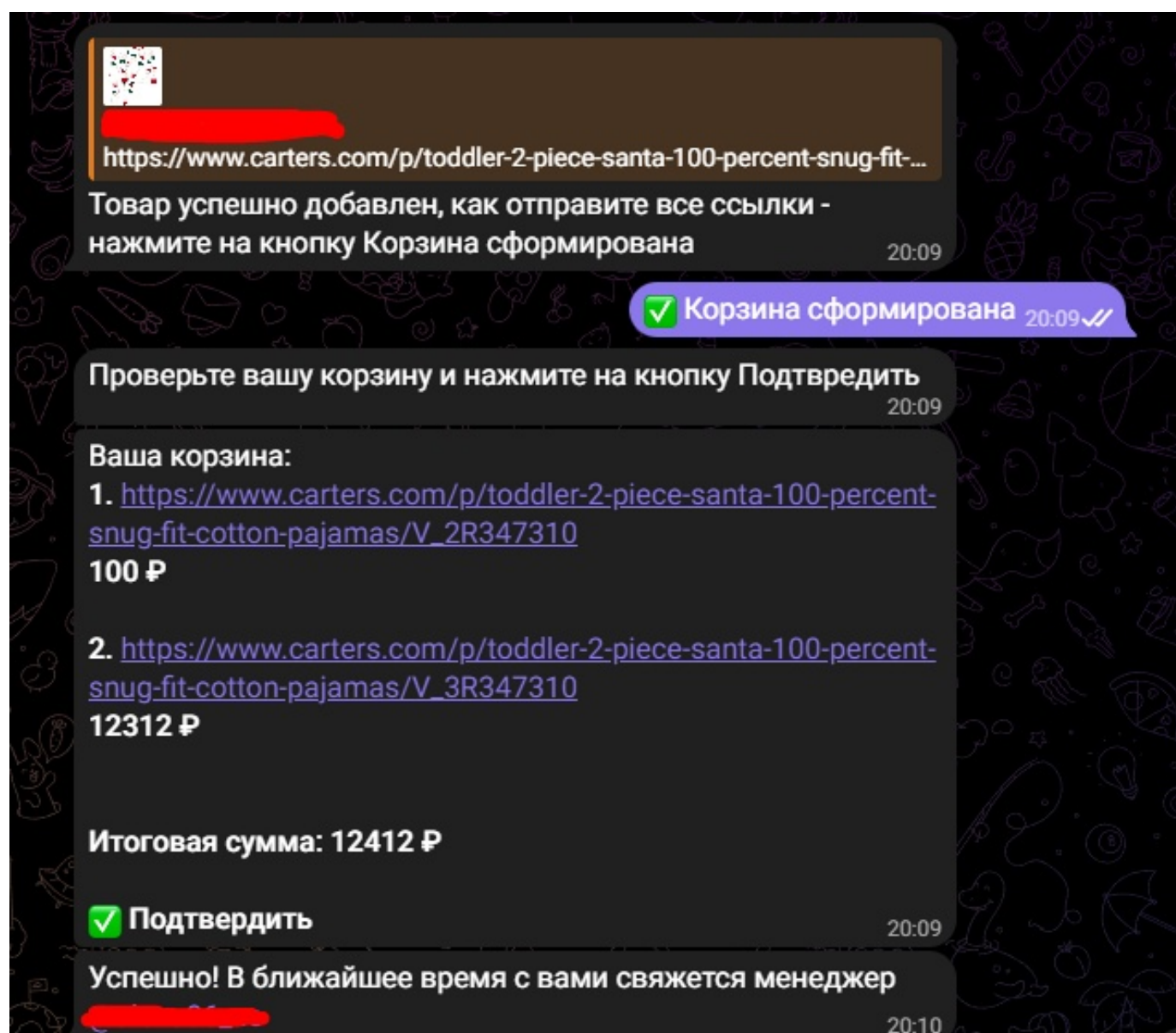
Рассылки⁴

акции, скидки, новые поступления и повторные касания

Сценарий клиента

Путь стал короче: клиент отправляет ссылки на товары, бот собирает корзину, считает сумму и передаёт заказ менеджеру.

Клиент отправляет ссылки, бот собирает заказ и считает сумму



Как работает модуль

- клиент отправляет ссылки на товары;
- бот добавляет позиции в корзину;
- сумма считается автоматически;
- после подтверждения заказ уходит менеджеру.

Зачем это бизнесу

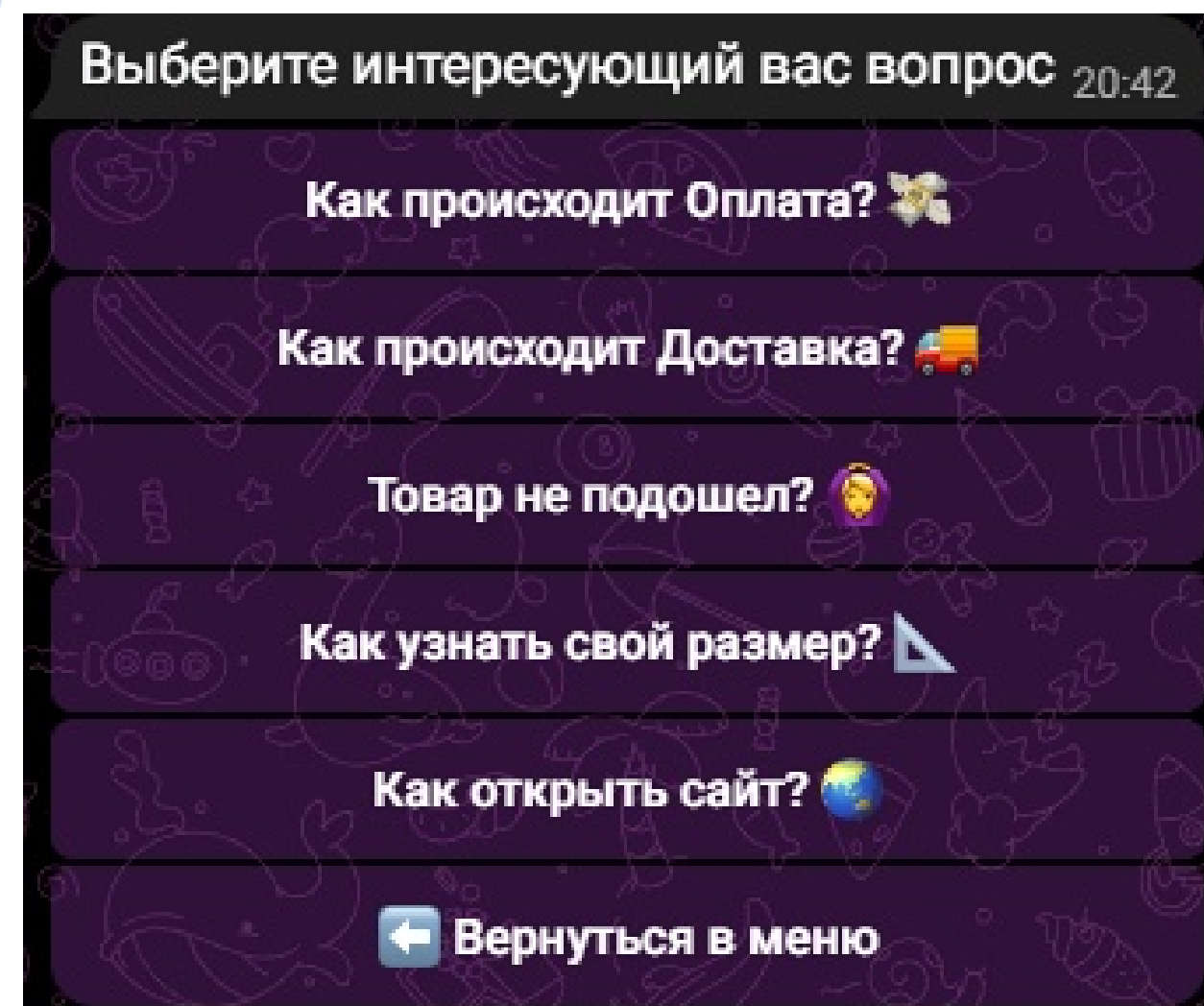
Путь до заказа стал короче: клиенту не нужно ждать менеджера, чтобы собрать покупки и передать их в обработку.

Частые вопросы закрываются внутри бота

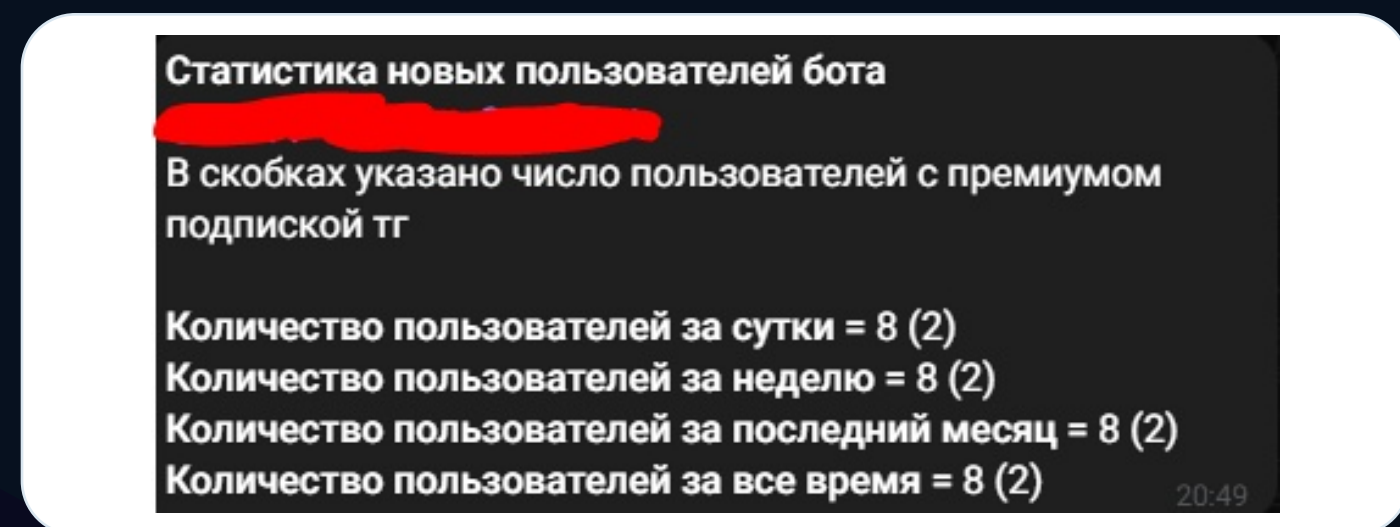
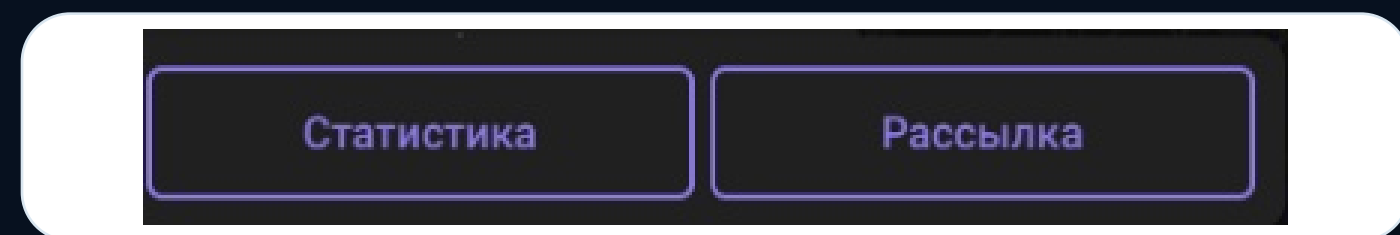
Что вынесли в быстрые ответы

- как происходит оплата;
- как проходит доставка;
- что делать, если товар не подошёл;
- как узнать свой размер;
- как открыть сайт магазина.

FAQ снижает нагрузку на менеджера и ускоряет путь клиента к заказу.



Администратор управляет ботом без правки кода



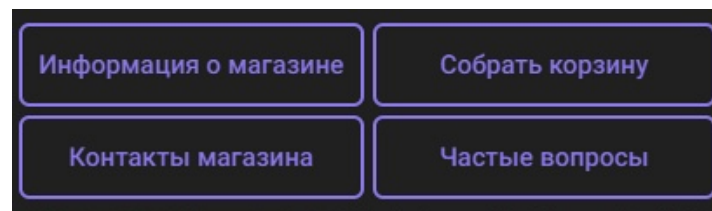
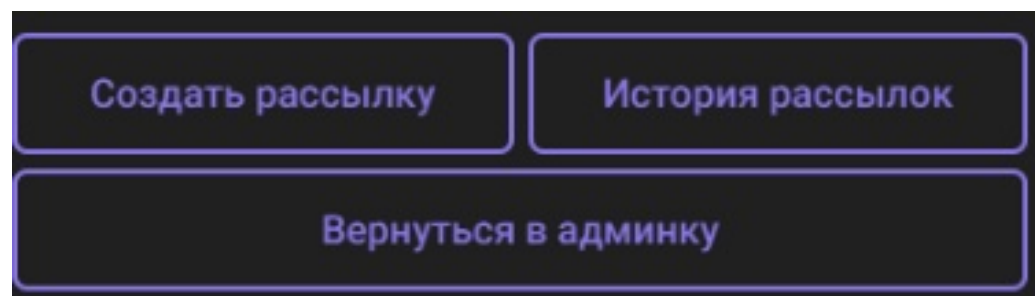
Что контролирует админ

- статистику новых пользователей;
- активность аудитории за сутки, неделю, месяц и всё время;
- переход в блок рассылок;
- ключевые настройки и работу бота.

Главная ценность

Магазин получает не просто бота, а управляемый инструмент, где видны пользователи и точки для повторных продаж.

Магазин может возвращать клиентов через акции и спецпредложения



Что даёт рассылка

- быстро сообщать об акциях и скидках;
- прогревать аудиторию к новым поступлениям;
- возвращать клиентов после первого контакта;
- делать повторные продажи без отдельной рекламной кампании.

Рассылки превращают Telegram из канала разовой консультации в канал повторных касаний и возврата покупателей.

За проект клиент получил готовый бот для продаж

Срок разработки

3 дня

Стоимость

15 000 ₽

Ключевые функции

4

Канал автоматизации

1

Корзина

заказы

FAQ

ответы

Главный результат: магазин получил быстрый, недорогой и управляемый инструмент для заказов, консультаций и повторных продаж.

Бот начал закрывать сразу несколько задач магазина

01

Приём заказов

корзина помогает собрать покупку и отправить её менеджеру

02

Помощь с выбором

клиент быстрее переходит от интереса к покупке

03

Ответы на вопросы

FAQ закрывает типовые возражения без ожидания

04

Акции и скидки

рассылки помогают возвращать аудиторию

05

Передача менеджеру

заказ попадает в обработку после подтверждения

06

Статистика

администратор видит активность пользователей

Путь клиента стал понятным и коротким

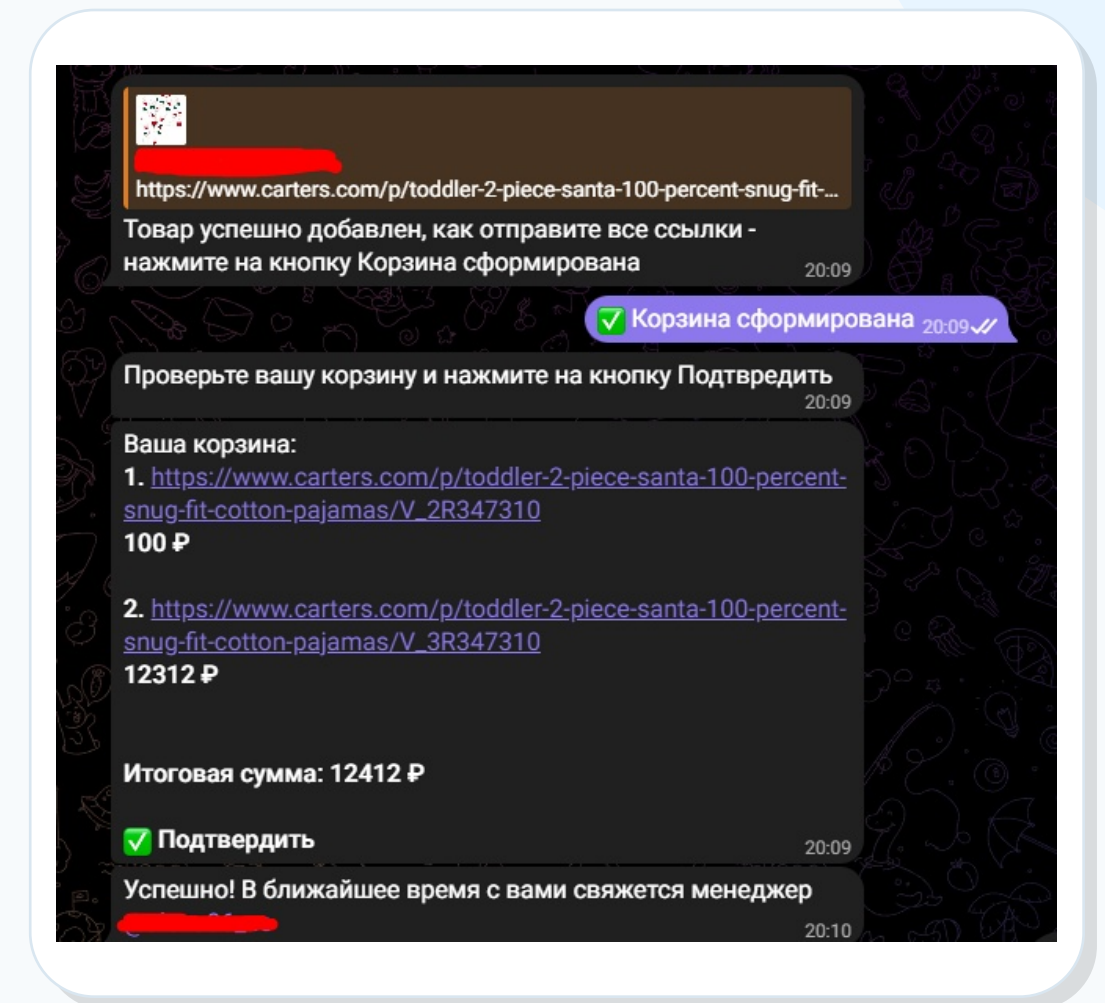


Сценарий клиента

Путь стал короче: клиент отправляет ссылки на товары, бот собирает корзину, считает сумму и передаёт заказ менеджеру.

Почему это повышает конверсию

Чем меньше ручных шагов между интересом и заказом, тем ниже риск, что клиент отвлечётся, забудет товар или уйдёт без покупки.



За 3 дня магазин получил Telegram-бота, который автоматизирует продажи и коммуникацию

Бот стал рабочим инструментом: корзина помогает оформлять покупки, FAQ ускоряет ответы, админ-панель даёт контроль, а рассылки возвращают клиентов к акциям и новым коллекциям.

Финальный состав

- корзина для оформления заказов;
- FAQ с быстрыми ответами;
- админ-панель со статистикой;
- массовые рассылки;
- передача заказа менеджеру.

Ключевой вывод

Даже небольшой Telegram-бот может закрыть повторяющиеся вопросы, упростить заказ и дать магазину канал для повторных продаж.

Креативный поток - создаём digital-инструменты, которые помогают продавать быстрее и удобнее.