

Cardly

Программа лояльности,
без компромиссов



О продукте

Проблема

Любое приложение программы лояльности на рынке имеет хотя-бы один недостаток:

О продукте

Проблема

Любое приложение программы лояльности на рынке имеет хотя-бы один недостаток:

- Длинная регистрация

Большой барьер для новых пользователей, которые стоят в очереди, скачавшие только что приложение по QR коду у кассы.

16:10

Пожалуйста, заполни обязательные поля!

+7 000 000 00 00

Пароль*

Имя*

Фамилия*

Твой день рождения

День ▼ Месяц ▼ Год ▼

Твой пол

Мужской Женский

Куликовский

16:29

Authorization Registration

Enter name

Name

Surname

Surname

Specify date of birth

Select gender

Not chosen

Enter email

E-mail

Enter phone

+7

Enter your phone number to receive an SMS with a login code

Get code via SMS

I accept the terms of [User Agreement](#), [Privacy Policy](#) and [Loyalty Programme Rules](#)

I confirm that I am 18 years of age at the time of registration

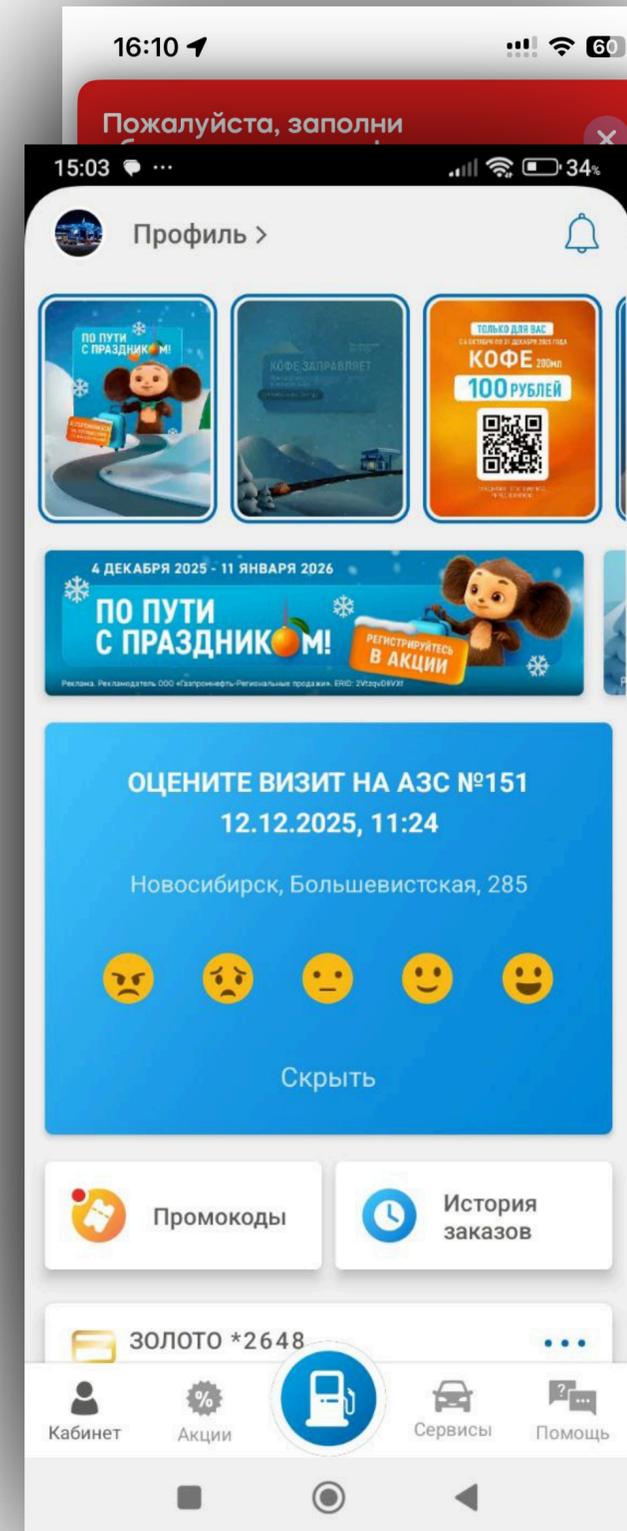
BH Family

О продукте Проблема

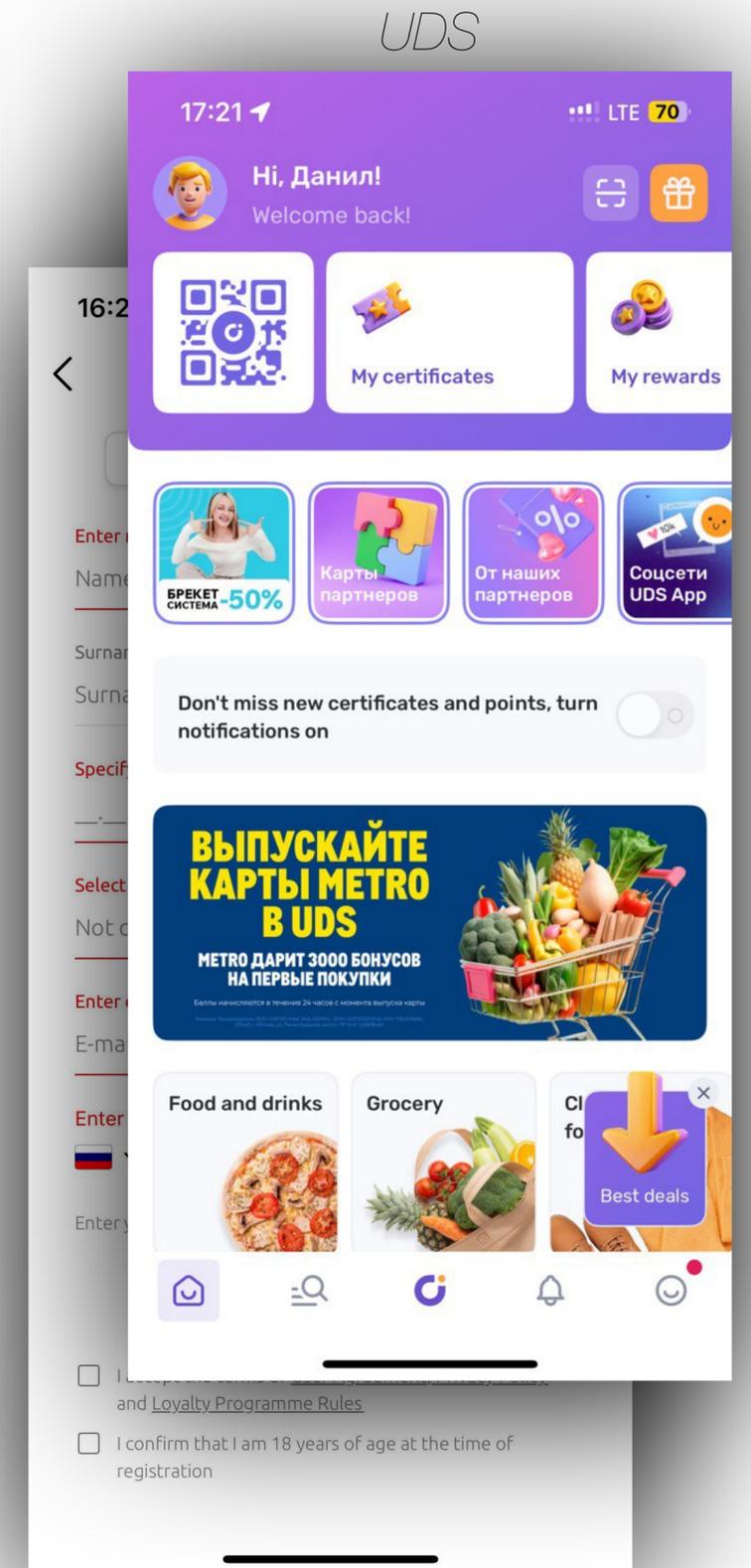
Любое приложение программы лояльности на рынке имеет хотя-бы один недостаток:

- Длинная регистрация
- Плохой UI/UX

Ещё один барьер: пользователь в пустую тратит время на поиск нужной информации/штрих-кода.



Газпром



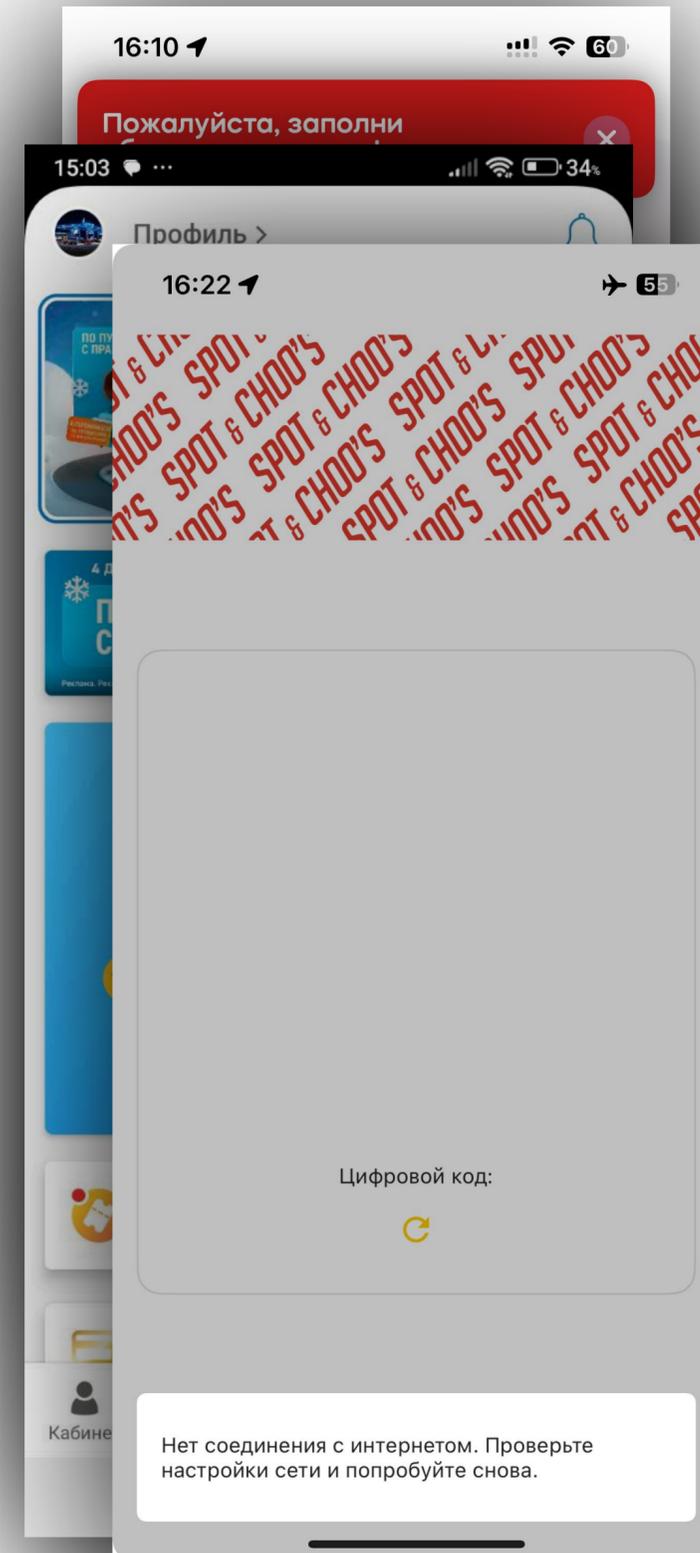
О продукте

Проблема

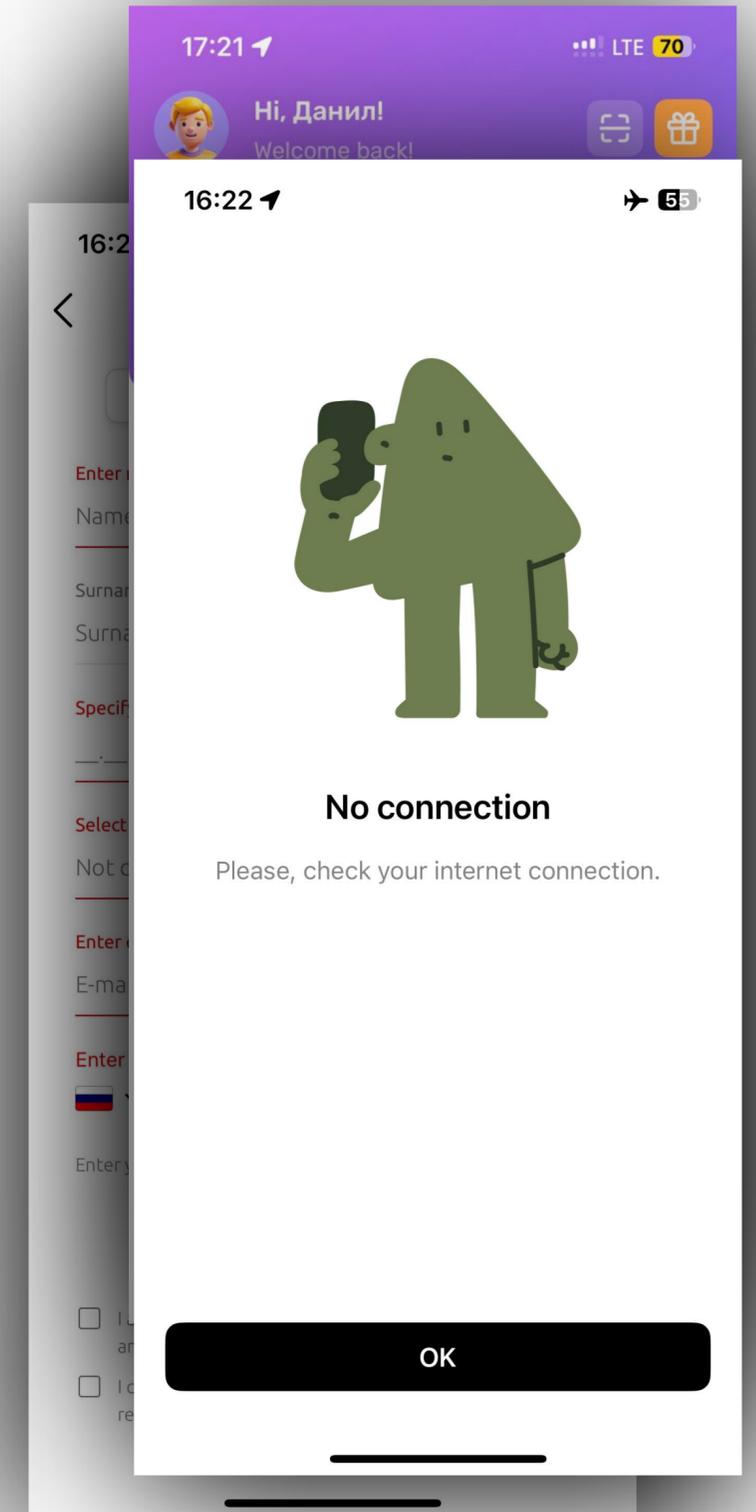
Любое приложение программы лояльности на рынке имеет хотя-бы один недостаток:

- Длинная регистрация
- Плохой UI/UX
- Не работает офлайн

Приложение не работает без стабильного интернета.



Spot&Choo's



SWIP.ONE

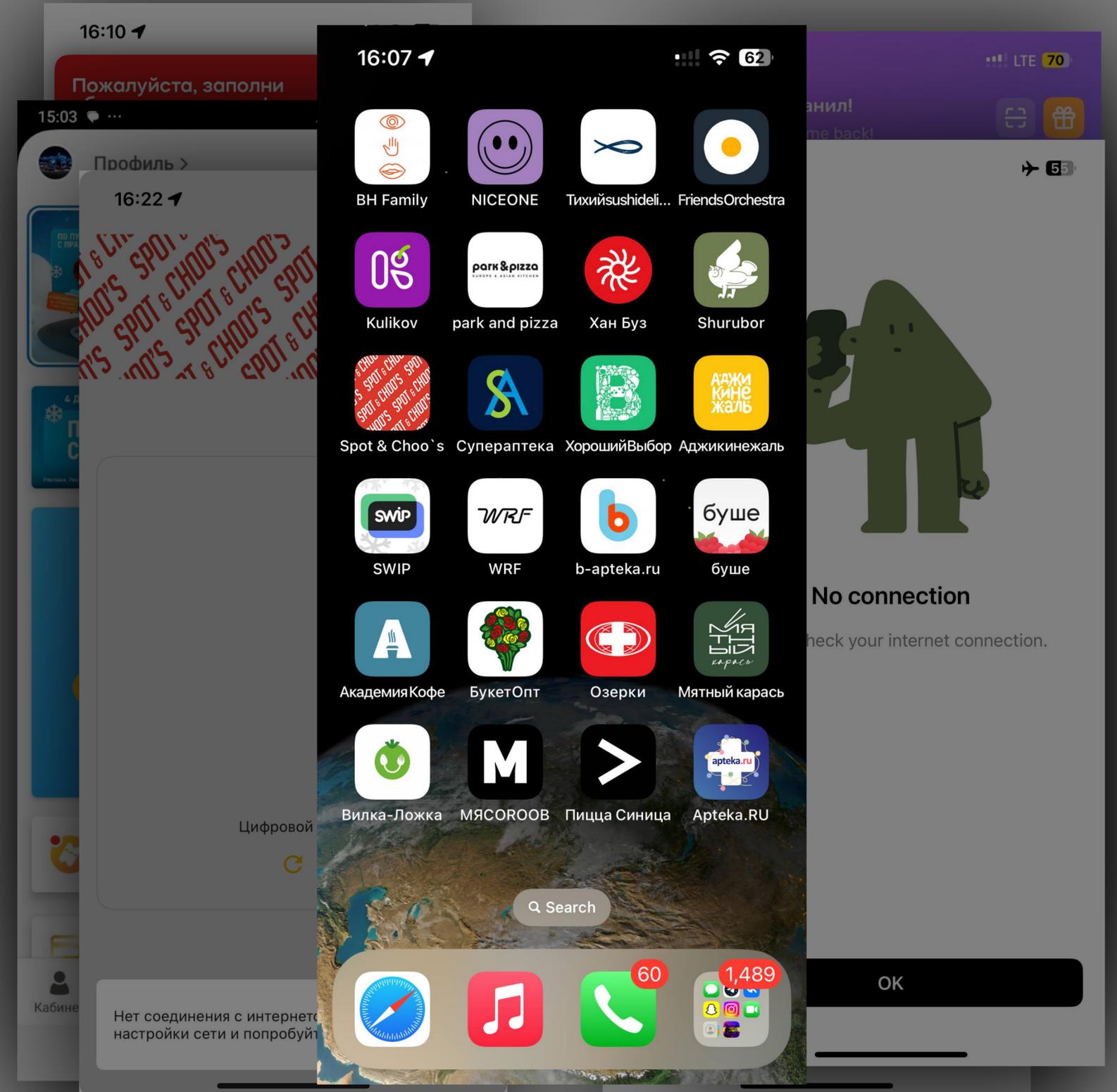
О продукте

Проблема

Любое приложение программы лояльности на рынке имеет хотя-бы один недостаток:

- Длинная регистрация
- Плохой UI/UX
- Не работает офлайн

Не говоря о количестве этих приложений с одинаковым функционалом.

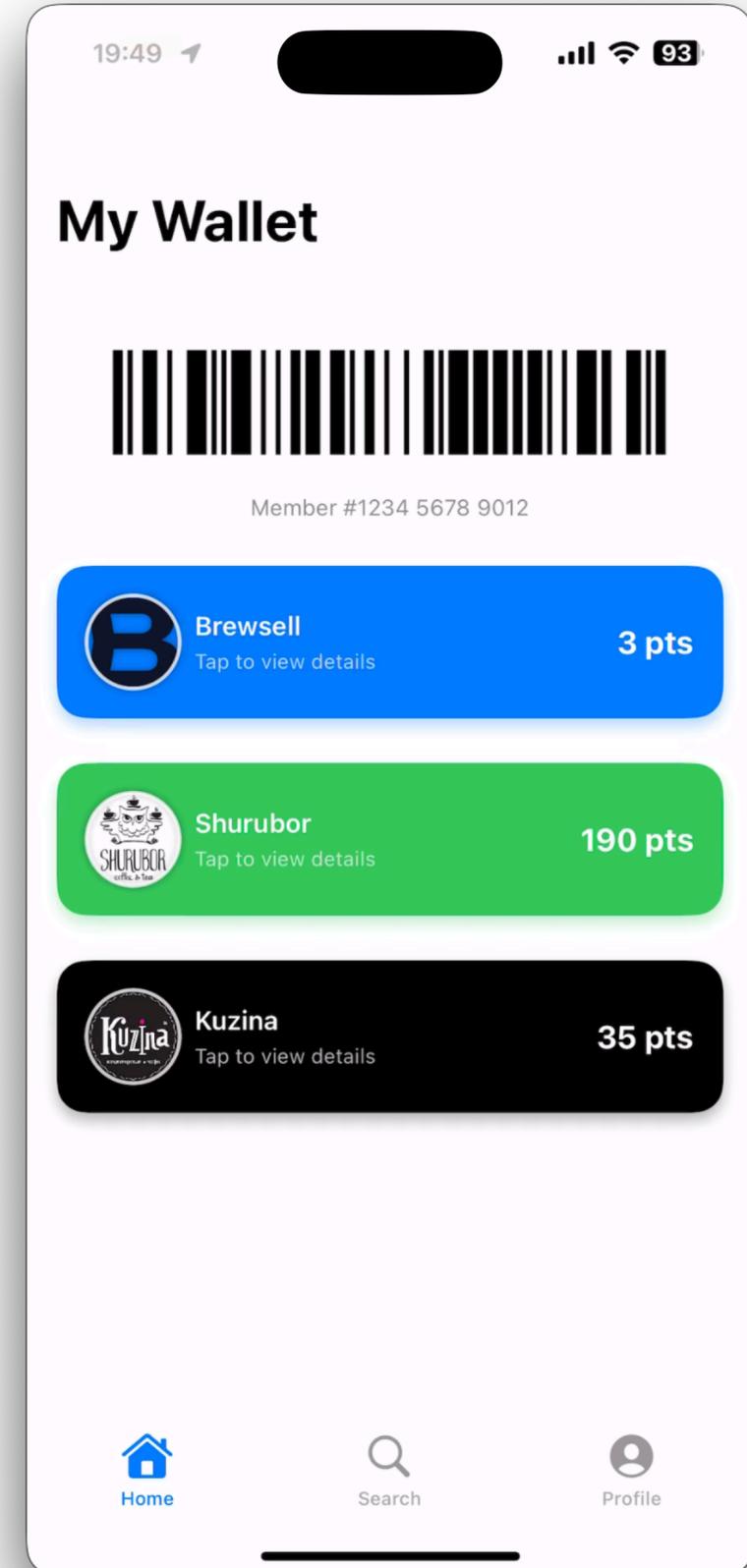




Cardly

Решение

**Платформа программ лояльности
для малого и среднего бизнеса без
барьеров и компромиссов**

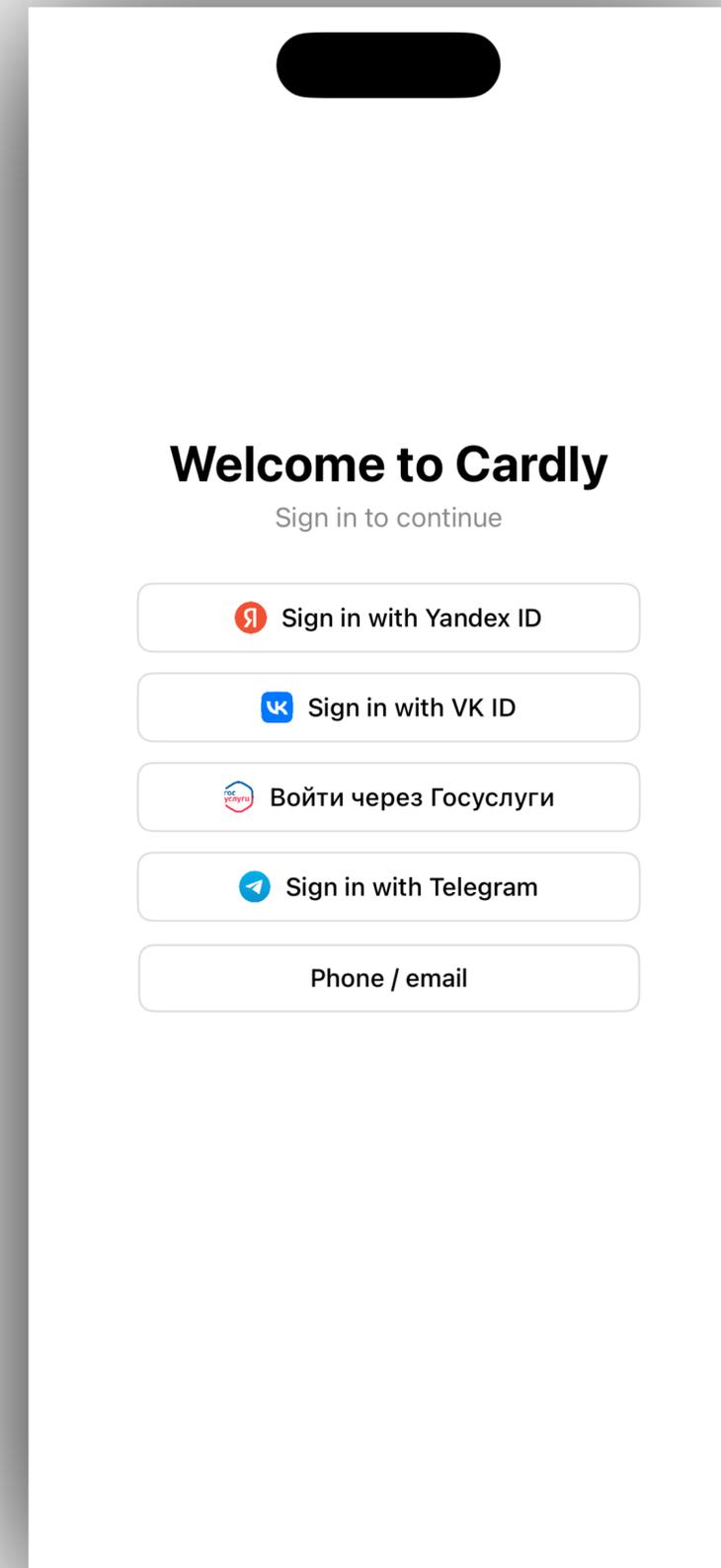




О продукте

Конечный продукт

- Быстрая регистрация в один клик для пользователей и бизнесов.

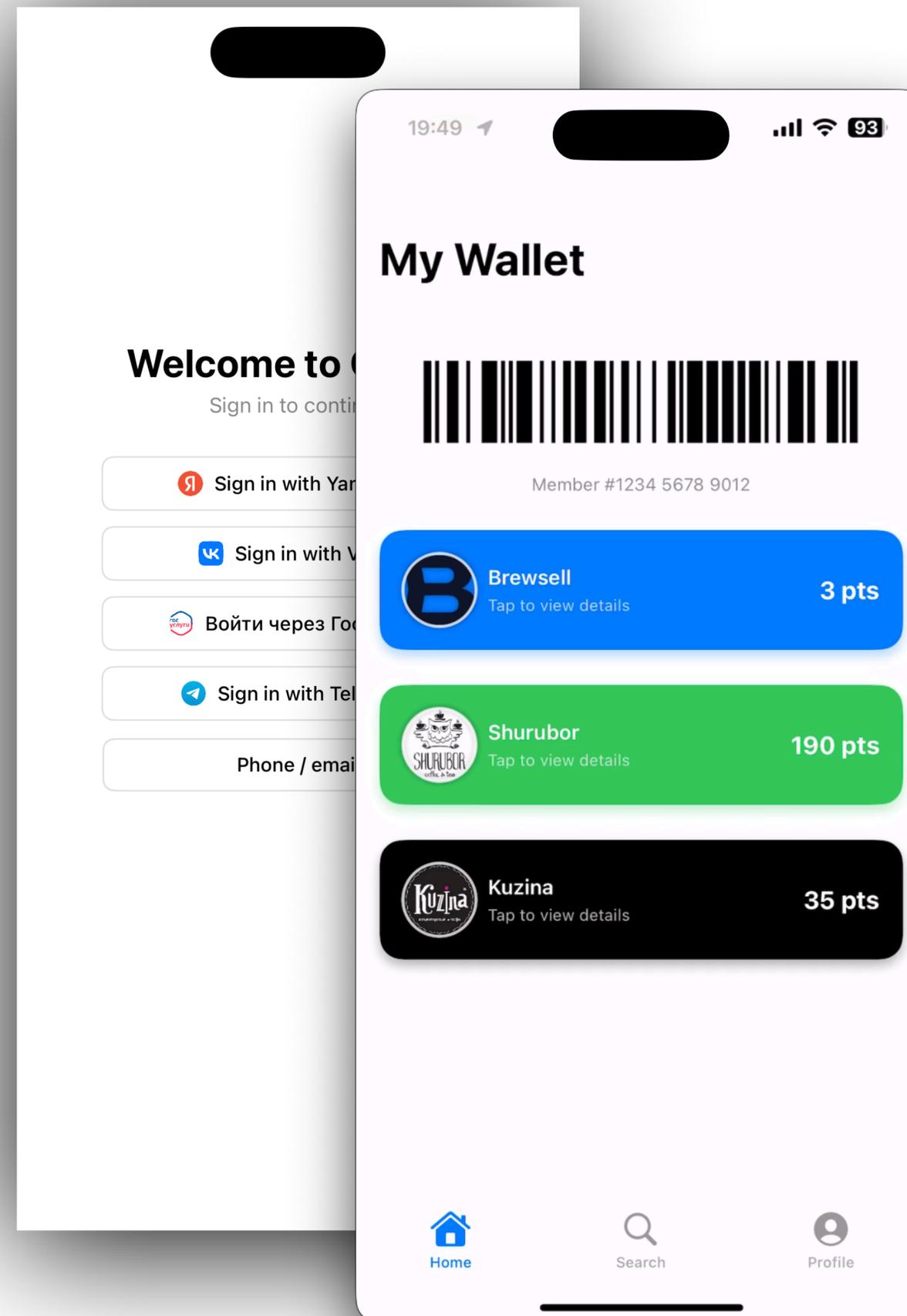




О продукте

Конечный продукт

- Быстрая регистрация в один клик для пользователей и бизнесов.
- Автономная работа без интернета с простым и понятным интерфейсом.

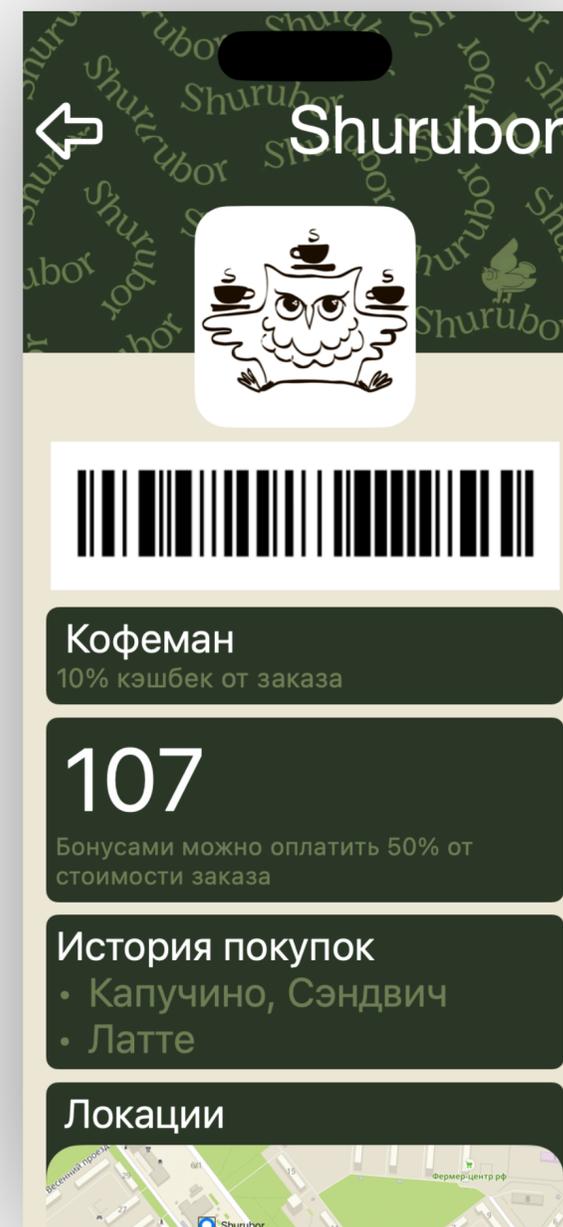
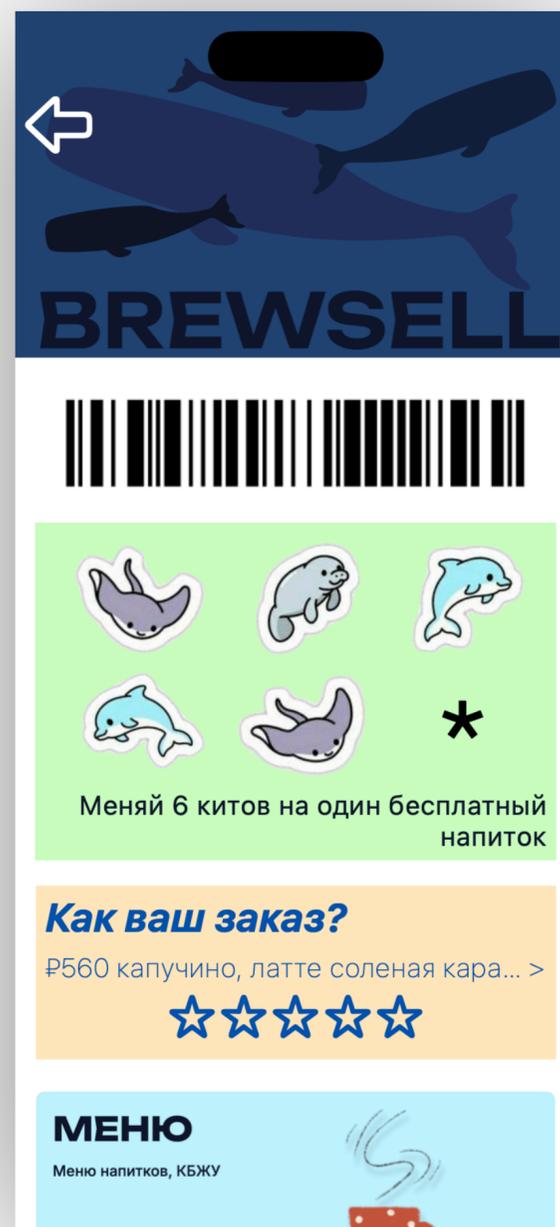
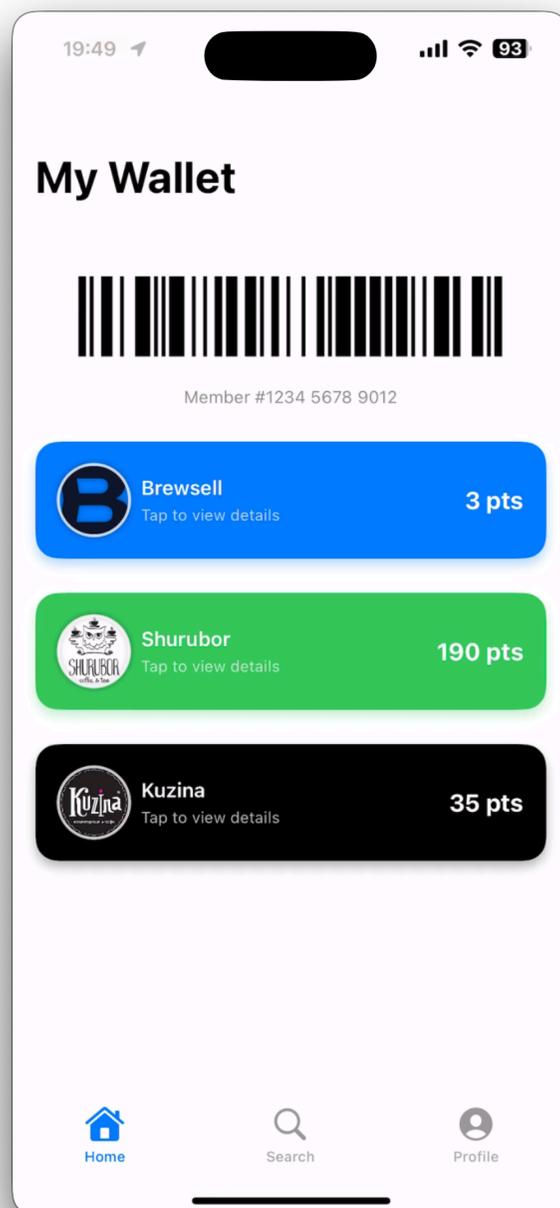




О продукте

Конечный продукт

Для клиентов: один аккаунт на Кардлы — одна программа лояльности во все заведения на платформе.



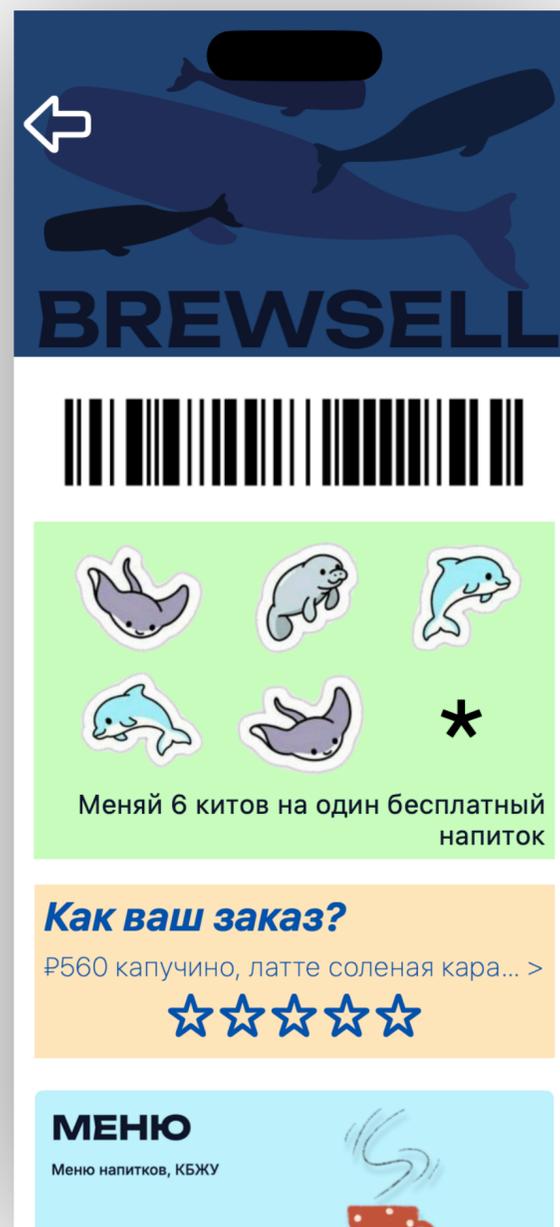
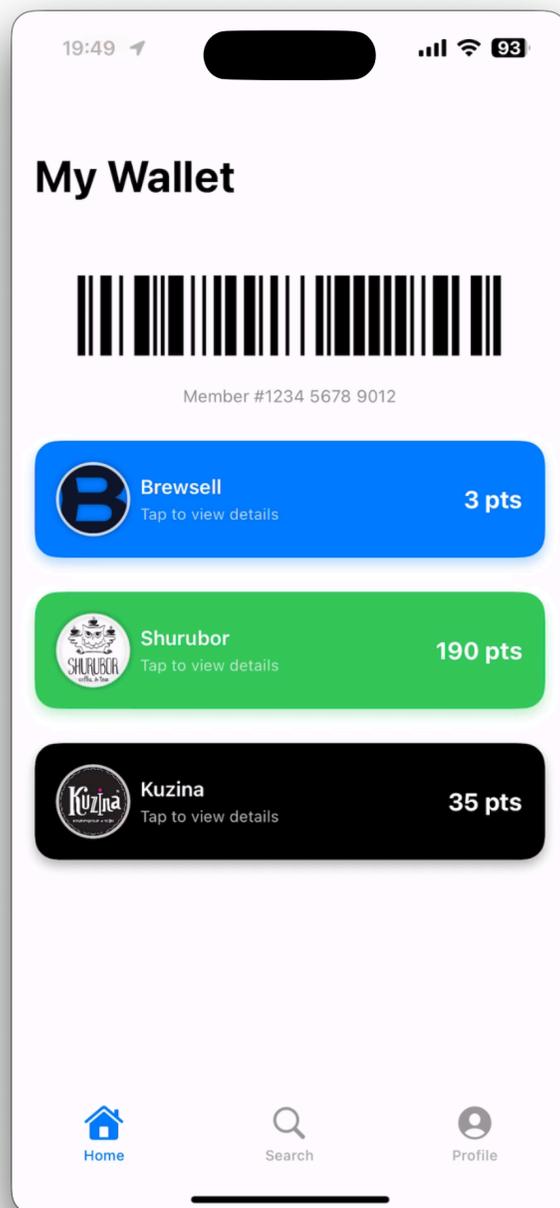
Визуальная концепция. Сотрудничество или поддержка от Brewsell, Shurubor и Кузина — не подразумеваются.



О продукте

Конечный продукт

Для бизнесов: функционал собственного приложения — без затрат на него.



Яндекс Карты
2ГИС

Дублирование отзывов в
2ГИС/ЯндексКарты

Визуальная концепция. Сотрудничество или поддержка от Brewsell, Shurubor и Кузина — не подразумеваются.

Технологичность проекта

Техническое решение: приложение iOS/Android (Swift, Kotlin/Java), бэкенд сервер (Python, Java и др. технологии), интеграции с POS системами (iiko, r_keeper и др.), веб-дашборд для менеджеров МСП (React и др. технологии).

Инновационность:

- Двухуровневая обратная связь: “фидбэк” после каждого заказа (виден только менеджеру); “отзыв” доступный каждому активному-клиенту (максимум 1 отзыв в месяц, 12 отзывов в году; дублируется в 2ГИС и ЯндексКарты)
- ИИ аналитика для выявления “потерянных клиентов” и прочих метрик.
- Фундаментально другой подход: без барьеров в регистрации/использовании для клиентов; для бизнесов функциональный дашборд с прозрачной стоимостью услуг (регистрация для бизнесов также легка как завести страницу в ВК)

Аналоги и конкуренты

Аналоги:

- **Прямой:** Swip.one и UDS (от 4000₽/м; не работают офлайн); БонусПлюс, PrimeHill, OSMICards (дешевле, но только карточка в Apple/Google Wallet, без приложения)
- **Косвенные:** физические карты, скриншоты (теряются, ограниченный функционал)

Конкурентные преимущества:

- **Стоимость для МСП:** 50₽/м за активного-клиента (3 и более покупки в данном заведении за календарный месяц) — в разы выгодней фиксированной суммы.
- **Минимальные барьеры от этапа регистрации до пользования** (AppClips, кнопки “войти с <...>”, Apple/Google Wallet, офлайн работа)
- **Геймификация** при помощи достижений как способ вовлеченности клиентов
- **ИИ аналитика** с чатботом на дашборде менеджера
- **Двухуровневая обратная связь:** фидбэк и отзыв
- **Полный контроль бизнесу** над видом и структурой их страницы на платформе.

						<i>Прочие Wallet-Only сервисы</i>
Интеграция с Apple/Google Wallet	✓	✓	✗	✗	✗	✓
Один аккаунт для всех программ лояльности на платформе	✓	✗	✓	✗	✓	✗
Полный контроль над имиджем и брендом	✓	✓	✗	+ -	✗	✓
Улучшенная система отзывов и обратной связи	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Дублирование отзывов в 2ГИС/ЯндексКарты	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Регистрация в 2 клика	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Геймификация	✓	✓	✗	✗	✗	✓
Дружелюбный UI/UX	✓	✓	✗	✓	✗	✓
Стоимость	50₽/месяц/активный-клиент	Ох...	“Оставьте заявку”	от 5000₽/м	от 4000₽/м	3000—6000₽/м

Востребованность

Общемировой размер рынка управления лояльностью **оценили** почти в \$12 млрд в 2024 году. Ожидается, что он достигнет порядка \$27 млрд к 2029, а **среднегодовой темп роста** прогнозируется на уровне **17%**.

Программы и сервисы лояльности позитивно влияют на удержание клиентов, возвращаемость (retention rate), рост повторных заказов и среднего чека, скорость оттока клиентов (churn rate) и могут **увеличить выручку на 5-15%**, согласно **исследованию** DataInsight.

[rb.ru]

Рынок и потребитель

Область применения: скидочно-накопительные карты; улучшения взаимодействие бизнес <—> клиент.

Рынок и потребитель: Сегмент B2B: МСП в сфере оффлайн услуг (кофейни, рестораны, бутики, салоны красоты, фитнес, ритейл, химчистки и др)

- Новосибирск: ~35 – 60 тыс. потенциальных бизнесов
- Москва: ~230 – 320 тыс. потенциальных бизнесов
- Россия: ~1.7 – 2.5 млн. потенциальных бизнесов

Барьеры:

- Высокая конкуренция среди программ лояльности
- Проблема “курица-яйцо” на старте: низкое количество пользователей и бизнесов на платформе

План реализации проекта

Ключевая техническая задача: Создать приложение с минимальным функционалом для стабильной работы на iOS/Android и двух POS систем (iiko, r_keeper и др.).

Ресурсы:

- Имеющиеся: команда (программисты, дизайнеры), компьютеры в качестве тест-сервера, 100 000₽ из общих личных сбережений.
- Планируемые: аренда серверов (ЯндексОблако или др); разработчики на Android, бэкенд, и маркетолога.

Планы по формированию команды: дополнительно привлечь 1-2х разработчиков (договор) и маркетолога (аутсорс).

Планируемый доход (модель конструктор):

- Базовый функционал: 50₽/м за активного-клиента (3 и более покупки в данном заведении за календарный месяц)
- Дополнительный функционал: от 200₽/м до 1500₽/м за каждый компонент (углубленная аналитика, ИИ-компоненты и др)

Результат: готовая программа с 5 клиентами до конца лета 2026, 50 до конца 2026.

Квалификация заявителя



Даниил Герман

Co-Founder – iOS

2к ИИР НГУ

Программа ДПО ЦК НГУ «Разработка
Мобильных Приложений»



Максим Нонкин

Co-Founder – Backend

3к ИИР НГУ

Backend Dev:

ООО «СП Солюшен»

ООО «Найра»

АО «Инвест Проект»



Семен Бурманов

Product manager

4 года в области

product management

4 года в области автоматизации



Леонтий Бугаев

UI/UX product designer

3к НГУАДИ

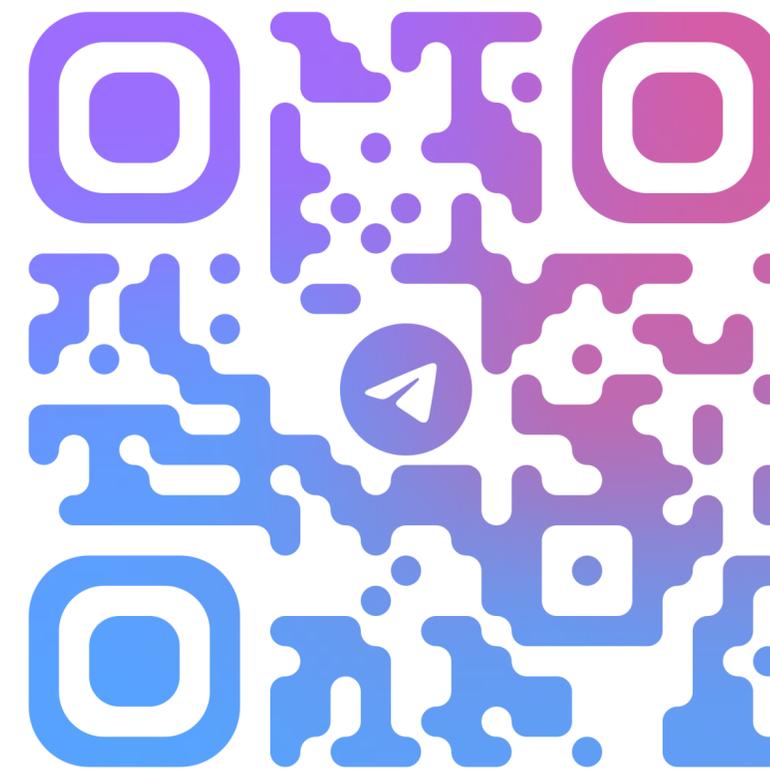
Digital — дизайнер 4 года (3D, UX/UI)



Программа лояльности без
компромиссов



Подробнее можно
прочитать на:
CardlyApp.ru



[@DANIELGEHRMAN](https://t.me/DANIELGEHRMAN)

Даниил Герман
+7 (953) 802-62-65
d.german@g.nsu.ru
[@danielgehrman](https://t.me/danielgehrman)