

دیجی فای

دیجی فای؛ سرویس دهی هوشمندانه به کسب و کارها

خیلی از فروشندگان ایده خوبی دارند و محصول خوبی می فروشند، اما وقتی می خواهند فروشگاه آنلاین راه بیندازند، گیج می شوند. طراحی سایت، حسابداری، ارسال سفارش، جذب مشتری؛ هر کدام یک دردسر جداست. دیجی فای آمده تا همه این کارها را یک جا حل کند. یک فروشنده با دیجی فای می تواند فروشگاه آنلاینش را راه بیندازد، سفارش ها را مدیریت کند، حساب و کتابش را داشته باشد و مشتری جذب کند؛ بدون اینکه لازم باشد به ده جای مختلف سر بزند. هدف ساده است: فروشنده فقط روی فروش و محصولش تمرکز کند، بقیه کارها با دیجی فای.

هر روز یک فروشگاه جدید



۱,۴۰۶,۴۹۲

تعداد کالاهای فعال روی سایت‌ها
در سال ۱۴۰۴



۱۶ هزار

سایت‌های فعال شده
در سال ۱۴۰۴



۴۲ هزار

فروشگاه‌هایی که سال ۱۴۰۴ به
دیجی‌فای پیوستند



۵۶ هزار

فروشگاه‌های فعال در دیجی‌فای
در سال ۱۴۰۴



۳۵۲ میلیون تومان

میانگین ارزش فروش فروشگاه‌های فعال در دیجی‌فای در سال ۱۴۰۴



۱,۱۹۶,۰۰۰

مجموع سفارش‌های فروشگاه‌های فعال در دیجی‌فای



فروش میلیاردی با دیجی‌فای

۵۰ میلیارد تومان

بالاترین حجم فروش فروشنده دیجی‌فای

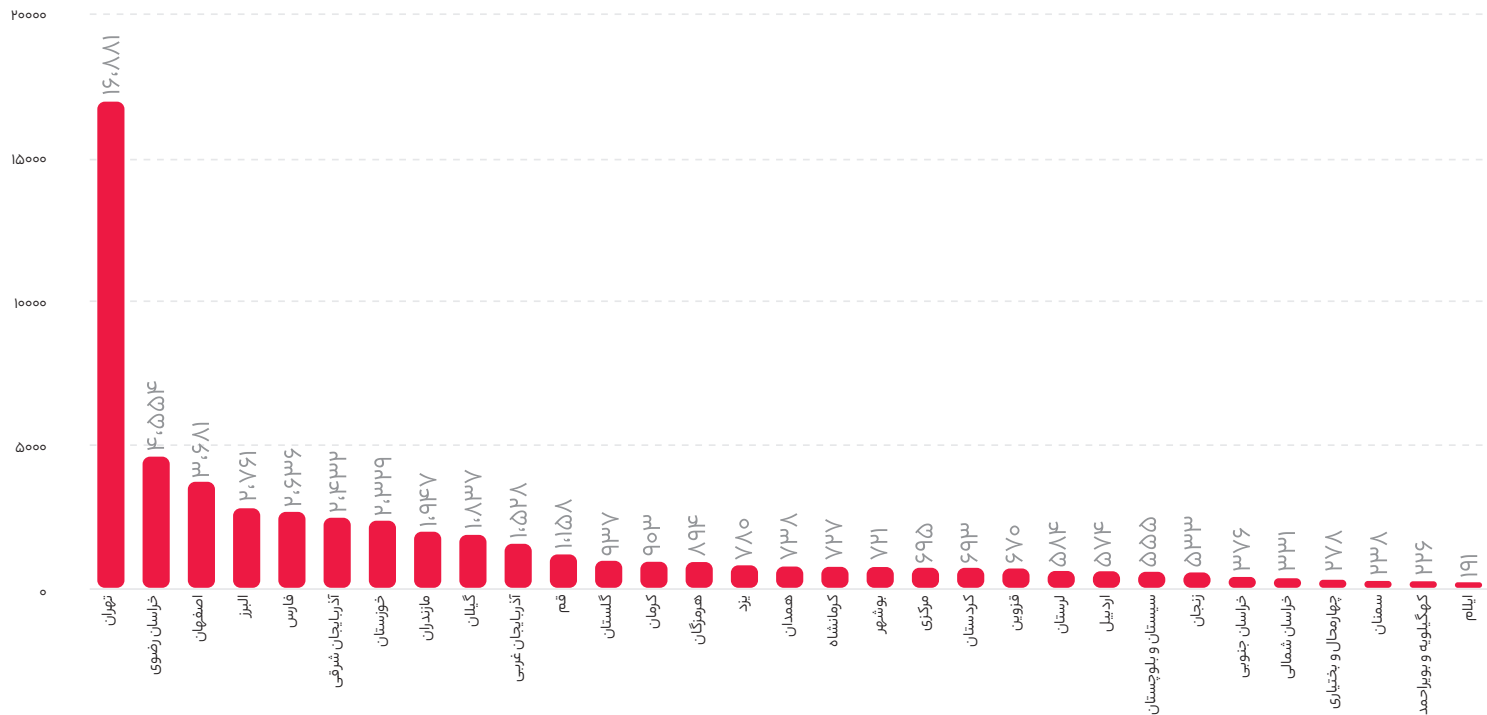
نکته جالب

۵۰ میلیارد تومان فروش در سال یعنی این فروشگاه
روزی ۱۴۰ میلیون تومان فروش داشته است



خانه فروشگاه‌های سراسر ایران

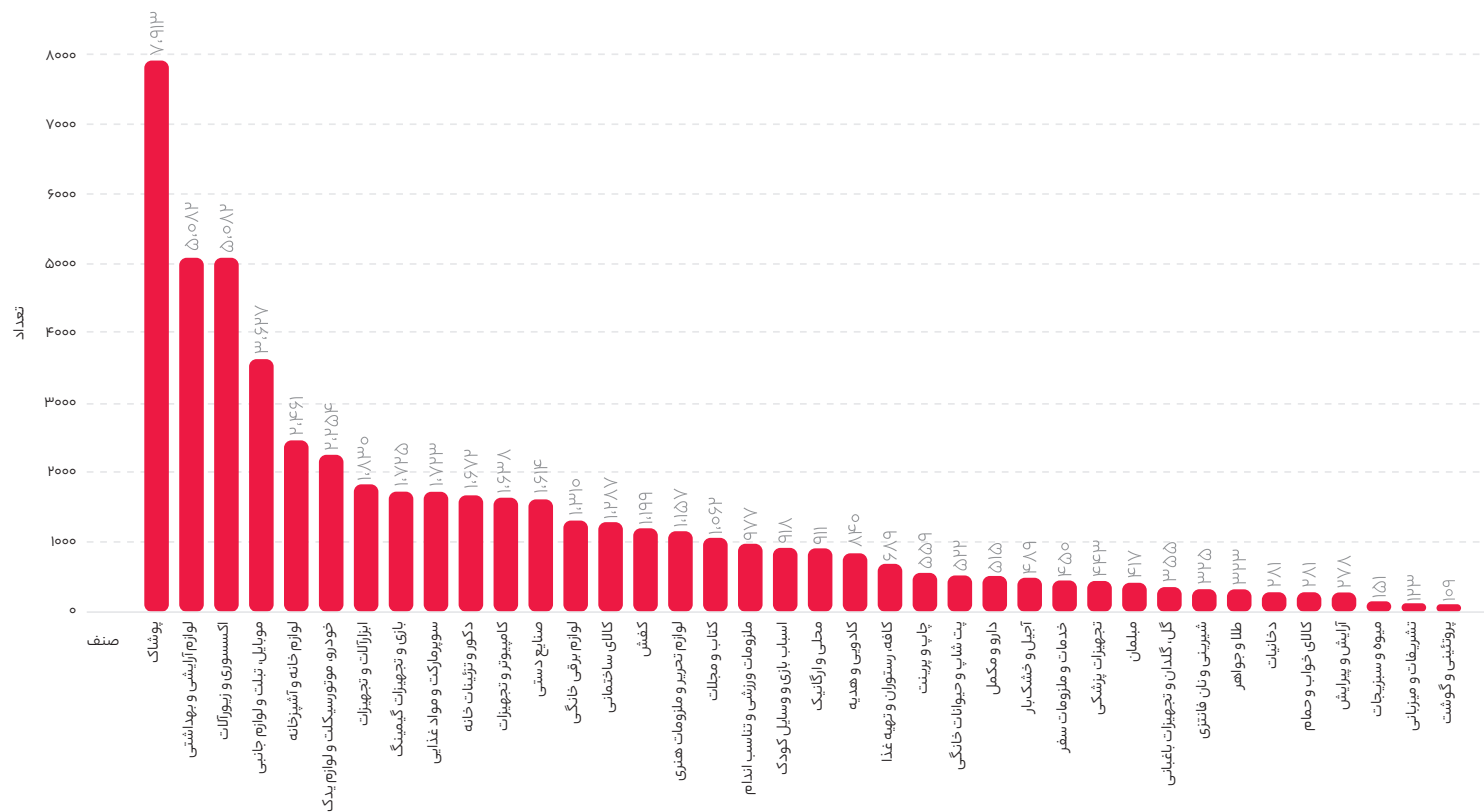
دیجی‌فای فقط برای شهرهای بزرگ نیست. از سیستان و بلوچستان تا ایلام، از کهگیلویه تا خراسان جنوبی، فروشندگان در دورترین نقاط کشور هم توانسته‌اند با دیجی‌فای فروشگاه آنلاین داشته باشند و محصولاتشان را به سراسر ایران بفروشند.





صنف‌های فعال در دیجی‌فای

از پوشاک و لوازم آرایشی تا آجیل، گوشت و شیرینی — تقریباً هر چیزی که در یک بازار سنتی پیدا می‌شود، در دیجی‌فای هم هست. این تنوع نشان می‌دهد که دیجی‌فای دیگر فقط برای فروشندگان دیجیتال و تکنولوژی نیست؛ هر صنفی می‌تواند آنلاین بفروشد.





صنف های پرفروش

مردم چه می خرند؟ لباس، کرم و ریمل، و وسایل آشپزخانه. همین خریدهای روزمره که سال ها فقط در مغازه انجام می شد، حالا آنلاین هم به خوبی فروش می روند. این نشان می دهد که بازار آنلاین برای کالاهای روزمره دیگر جای خودش را باز کرده است.



لوازم خانه و آشپزخانه



لوازم آرایشی و بهداشتی



پوشاک



خرید با دیجی کالا

تصور کنید در سایت یک فروشگاه کوچک خرید می‌کنید، اما همه چیز دقیقاً مثل دیجی کالا است؛ پرداخت مطمئن، ارسال سریع، خرید اقساطی و پشتیبانی حرفه‌ای. این همان چیزی است که سرویس «خرید با دیجی کالا» ارائه می‌دهد؛ سرویسی که در ماه‌های پایانی سال ۱۴۰۴ کارش را آغاز کرد. فروشگاه‌هایی که به این سرویس متصل می‌شوند، تمام زیرساخت دیجی کالا را در اختیار می‌گیرند. مشتری راحتی خرید می‌کند، فروشنده بیشتر می‌فروشد و اعتماد هر دو طرف بالا می‌رود.



۲۲ هزار

تعداد سفارش‌های ثبت‌شده
از طریق سرویس «خرید با دیجی کالا»



۱۸ هزار

تعداد مشتریانی که با استفاده
از این سرویس خرید کردند



۱۶۳

تعداد سایت‌های دارای
سرویس «خرید با دیجی کالا»



۱۴,۶۷۴

تعداد سفارش‌های اقساطی سرویس
«خرید با دیجی کالا» در سال ۱۴۰۴



۶۶٫۷ درصد

سهم خرید اعتباری و اقساطی
در سرویس «خرید با دیجی کالا»

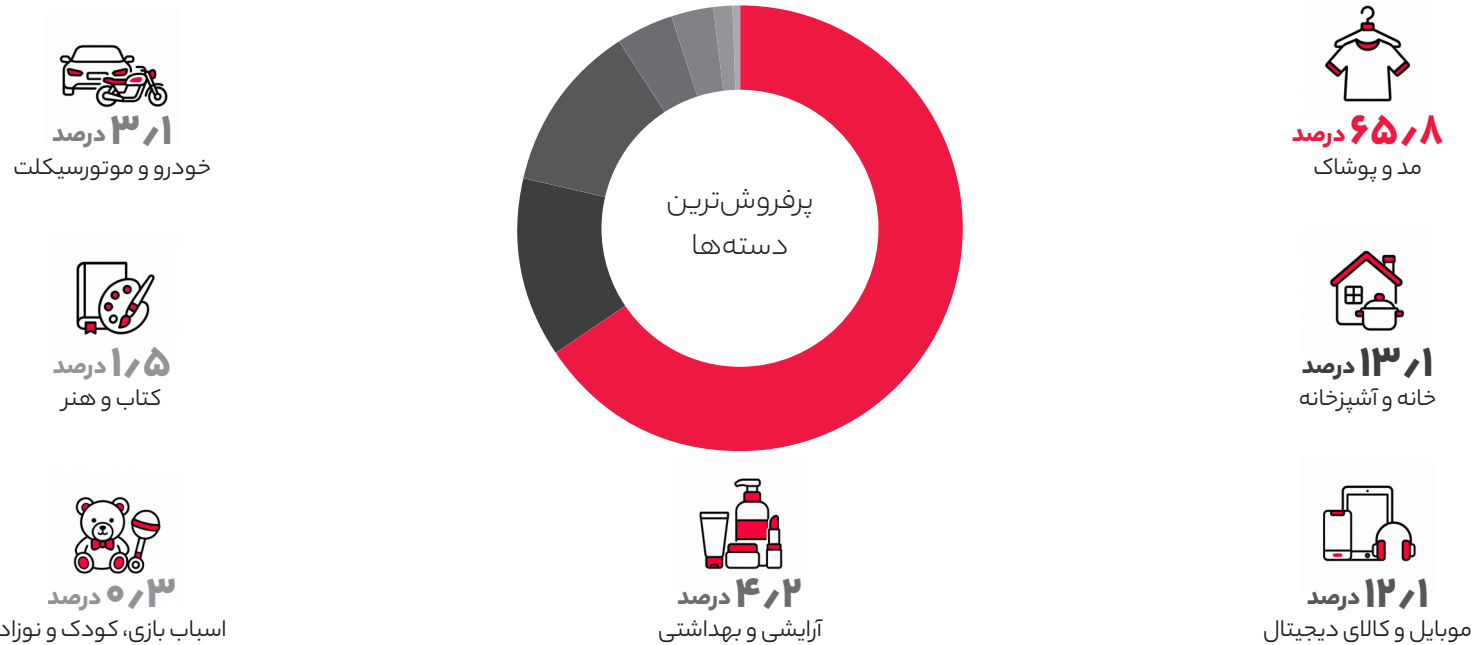


۳۰ درصد

نرخ بازگشت کاربران و خرید دوباره
از طریق سرویس «خرید با دیجی کالا»

سهم هر گروه کالایی از سفارش‌های خرید با دیجی‌کالا

جالب است که پرفروش‌ترین دسته در این سرویس «خرید با دیجی کالا» مد و پوشاک است؛ کالایی که خیلی‌ها فکر می‌کنند مردم ترجیح می‌دهند حضوری بخرند. این عدد نشان می‌دهد که اعتماد به خرید آنلاین لباس هم بالا رفته است. بعد از پوشاک، وسایل خانه و موبایل بیشترین سفارش را داشتند.



دیجی‌هاب؛ پلی بین مهارت و فرصت

خیلی از صاحبان فروشگاه‌های آنلاین برای رشد کسب‌وکارشان به کمک نیاز دارند؛ طراح، متخصص تبلیغات، عکاس محصول و ده‌ها خدمت دیگر. از طرف دیگر، افراد زیادی هستند که این مهارت‌ها را دارند اما مشتری مناسب پیدا نمی‌کنند. دیجی‌هاب که در سال ۱۴۰۴ راه‌اندازی شد، این دو گروه را به هم وصل کرد. متخصصان خودشان را معرفی می‌کنند، کسب‌وکارها هر سرویسی که نیاز دارند را پیدا می‌کنند و کار هر دو طرف راه می‌افتد. این سرویس از طریق پل دیجی‌فای در دسترس است و فرصت درآمدزایی برای صاحبان مهارت در سراسر کشور ایجاد کرده است.



۱۲۰۸

فروشنده‌گانی که از دیجی‌هاب
استفاده کردند

۲۴۰

متخصصان فعال در دیجی‌هاب

۶۴۵

خدمات فعال در دیجی‌هاب

۹۸٫۶٪

رضایتمندی از خدمات دیجی‌هاب

۲۰۴۲

پروژه‌های انجام‌شده از طریق دیجی‌هاب



پشتیبانی زنده؛ دیجی‌فای همیشه همراه فروشگاه‌ها

ساخت سایت تازه اول کار است. بعد از آن سوال‌ها و مشکل‌های مختلفی پیش می‌آید که هر فروشنده‌ای با آن‌ها روبرو می‌شود. دیجی‌فای برای همین لحظه‌هاست؛ یک تیم پشتیبانی که از طریق چت آنلاین و تلفن همیشه در دسترس است و کمک می‌کند کار فروشگاه متوقف نشود.



۷۴ درصد

سهم تماس‌های پاسخ داده شده
با هوش مصنوعی



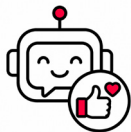
۲۸,۰۰۰

تیکت‌های ثبت شده و پاسخ داده شده
در سال ۱۴۰۴



۹,۵۳۶

تماس پشتیبانی با دیجی‌فای
در سال ۱۴۰۴



۸۳ درصد

رضایت‌مندی از پاسخ‌دهی چت‌بات
هوش مصنوعی



۸۹ درصد

رضایت‌مندی از چت آنلاین
پشتیبانی



۹۶ درصد

رضایت‌مندی از تماس‌های
پشتیبانی



۱:۰۷ دقیقه

میانگین زمان پاسخ‌دهی
به کاربران