



Инструкция

по созданию интернет-магазина на платформе UDS и его интеграции с Ozon Доставка

Содержание

Регистрация и настройка UDS	2
Подключение Ozon Доставки	3
Онлайн-оплата через ЮKassa	5
Мессенджеры и другие настройки	6
Первый заказ и проверка	6
Размеры и категории товаров	8
Цены: три способа	9
Возвраты, публикация, свой домен	11
Маркировка «Честный знак»	11
Рекомендации по продвижению	13
Поддержка	16



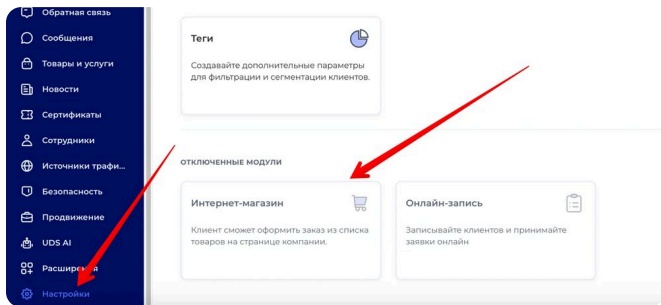
1. Создайте кабинет в UDS, если его ещё нет: [начать бесплатно](#). Кабинет уже есть - продолжайте настройку по инструкции.

2. Заполните информацию о компании в разделе Настройки - Профиль компании. В поле Аннотация указывайте фразу «Доставка Ozon», например: «Магазин косметики. Доставка Ozon». В описании компании укажите наименование юр. лица, ИНН и ОГРНИП (необходимо для подключения ЮKassa).

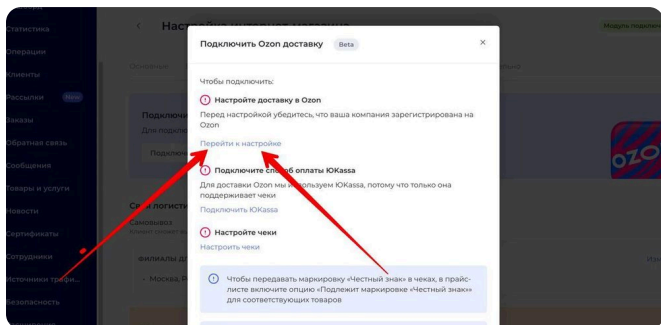
3. Перейдите в раздел Настройки - Веб сайт - указать название домена. Его в дальнейшем нельзя будет изменить. Веб-версия интернет-магазина уже доступна по этой ссылке, осталось донастроить её в следующих пунктах.



- 4. В разделе Настройки** включите модуль Интернет-магазин и включите приём заказов.



- 5. Перейдите в Настройки - Интернет-магазин - Способы получения**, нажмите «Подключить Ozon Доставка» и кнопку «Перейти к настройке». Введите логин и пароль от кабинета Ozon Seller. Нажмите Импорт товаров и другие настройки.



Внимание! Оплату подключают после доставки: без кассы заказ не оформить, а товары к этому моменту уже подтянутся из Ozon.

6. Подключите в UDS онлайн-оплату и

онлайн-чек от ЮKassa в разделе

Настройки - Интернет-магазин - Способы оплаты. Если кассы ещё нет -

[зарегистрируйтесь в ЮKassa](#). В анкете

укажите способ получения платежей «На своём сайте». Должен быть включён только один способ оплаты - Онлайн.



Внимание! В ЮKassa, в разделе Интеграция - HTTP-уведомления, должна быть прописана ссылка с id вашей компании и проставлены галочки событий. Без этого UDS не получит статус успешной оплаты: деньги спишутся, а заказ останется неоплаченным. Ссылку берут в UDS: Настройки - Интернет-магазин - Способы оплаты - около ЮKassa «Изменить» - «карандашик».

7. После настройки ЮKassa уберите способ оплаты «При получении».

Инструкция по ЮKassa целиком

Десять шагов со скриншотами: договор, ключи, уведомления, чеки.

Открыть →

8. Произведите другие настройки:

программа лояльности, оформление профиля и так далее.

9. Настройте Telegram Приложение

(MiniApp) в разделе Настройки - Telegram Bot. Видеоинструкция -

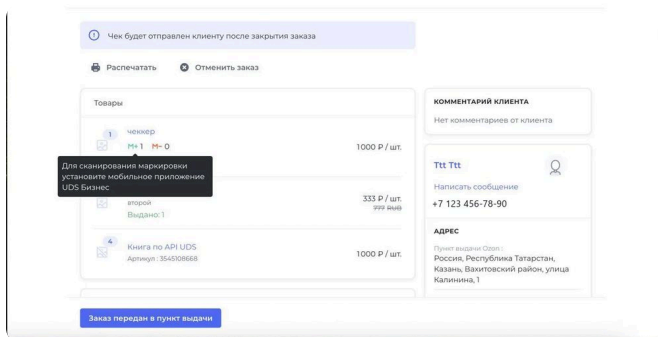
telegram.me/airat_uds/12. Также можно настроить ВК и MAX Приложения в разделах Настройки - MAX Bot и Настройки - ВК Бот.

10. Перед первым заказом проверьте, что в

кабинете ЮKassa в разделе Интеграция - HTTP-уведомления проставлена ссылка с id вашей компании в UDS такого вида:
<https://api.uds.app/udspay/income/54975XXXX>, и «галочки» из блока Внимание! выше.

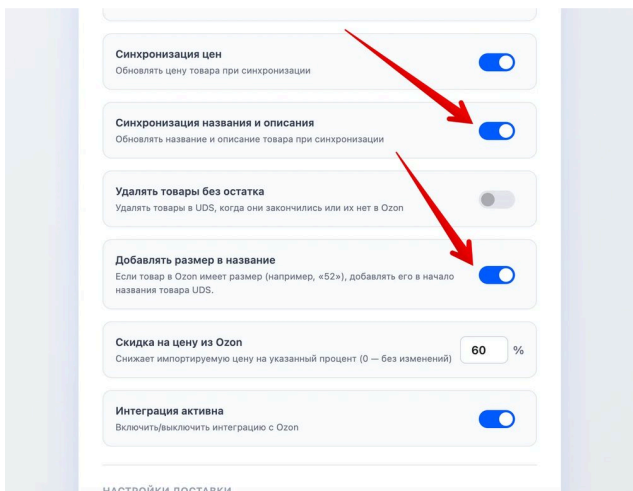
11. Сделайте первый заказ сами у себя, чтобы

убедиться, что оплаченный заказ появляется и в мобильном приложении Ozon.



Внимание! Перед тестированием убедитесь, что в разделе Товары и услуги отображаются только те товары, что были импортированы с Ozon - у них указаны остатки. Удалите все другие товары.

12. Если товары имеют размеры (одежда, обувь), то в разделе Настройки - Интернет-магазин - Способ получения - Изменить настройки включите галочки «Синхронизация названия и описания» и «Добавлять размер в название». Дождитесь очередной синхронизации, размеры добавятся.



13. В разделе Товары и услуги добавьте категории товаров и распределите товары по этим категориям, для более удобного поиска. Для товаров с размерами рекомендуем добавлять подкатеорию размера, например: Кроссовки - размер 41, размер 42.



14. Актуализируйте цены в своём магазине.

Укажите цены такие же или меньше, чем в Ozon. Есть 3 способа.

А. Автоматически: Настройки - Интернет-магазин - Способы получения - Ozon - Изменить настройки, включить Синхронизацию цен и указать процент скидки для цены при импорте товаров.

Б. Вручную: по каждому товару изменить цену.
Перед этим отключите настройку «Синхронизация цен».

В. Через Excel: в разделе Товары нажать «Экспорт/Импорт товаров», выгрузить прайс в Excel, изменить цены и загрузить обратно. Синхронизацию цен тоже отключите заранее.

📖 Импорт остатков

НАСТРОЙКИ СИНХРОНИЗАЦИИ

Периодический импорт

Автоматический импорт товаров по расписанию



Синхронизация цен

Обновлять цену товара при синхронизации



Синхронизация названия и описания

Обновлять название и описание товара при синхронизации



Скидка на цену из Ozon

Снижает импортируемую цену на указанный процент (0 — без изменений)

42

%

Интеграция активна

Включить/выключить интеграцию с Ozon



15. В разделе Настройки - Интернет-магазин - Дополнительно укажите правила возврата (когда покупатель вышел из ПВЗ) в соответствующем поле.

16. На балансе ЮKassa держите сумму для возвратов. При отмене заказа в ПВЗ деньги клиенту возвращаются автоматически, и суммы должно хватать.

17. На странице Дашборд нажмите кнопку Опубликовать (на платном тарифе).

18. Если хотите установить свой Домен,
нужно сделать следующее:

- приобрести домен, если его нет, например на reg.ru;
- прислать на email support@uds.app логин (email) компании в UDS и домен, тема письма - «Установить домен».

19. Продажа товаров FBS с Маркировкой (Честный знак). Такие товары в личном кабинете UDS в разделе Товары и услуги нужно отметить галочкой «Подлежит маркировке».

Данные для формирования чеков

Параметры, которые используются при формировании чеков. Значения по умолчанию берутся из [настроек](#). При необходимости вы можете изменить это значение у конкретного товара.

☐ Подлежит маркировке «Честный знак»

Код ставки НДС

НДС по ставке 5%

Признак предмета расчета

Товар

При получении заказа с таким товаром необходимо в мобильном приложении UDS Бизнес открыть этот заказ, нажать кнопку «М» и отсканировать маркировку товара. После нажать «Заказ передан в пункт выдачи».

Застряли на каком-то шаге?

Опишите, где именно и что за товар.
Посмотрим и скажем, что поправить.

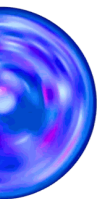
Написать в Telegram →

Рекомендации по продвижению своего интернет-магазина с Ozon Доставка

В этом блоке мы подсказываем способы продвижения, которые не требуют вложений или их сумма небольшая. Блок пополняется в режиме онлайн.

1. **Снизьте цены товаров**, если есть

возможность: в своём магазине не берётся комиссия за продажу (примерно 40%). Если на товар распространяется СПП, поставьте хотя бы такую же конечную цену, как в Ozon. Ozon не запрещает снижать цены в своих магазинах.



2. Замените ссылки Ozon в социальных

сетях на свой интернет-магазин, с подписью «Заказать напрямую с Доставкой Ozon».

Ссылку возьмите в UDS Бизнес: Настройки - Веб версия, пример ссылки - name.uds.app/c

3. Запишите короткие ролики (Рилсы,

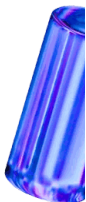
Шортсы), где рассказываете, что у вас можно заказать напрямую и дешевле, чем в маркетплейсах, а доставка будет так же в Ozon.

4. Нажмите кнопку «Рекомендовать» в

своём интернет-магазине и отправьте ссылку друзьям и знакомым, чтобы заказывали напрямую.

5. Прикрепите магазин к телеграм-каналу

(Telegram MiniApp), чтобы заказы можно было делать непосредственно в Telegram.



6. Разместите ссылку на свой магазин в чаты и группы с текстом: «Я продавец такого-то товара. Можете заказать напрямую, так будет дешевле, чем в маркетплейсах, а доставка будет так же в Ozon».

7. Найдите блогеров и предложите сотрудничество с заработком 10% с каждого заказа (это пример). Продажи блогера видно отдельно: в UDS Бизнес в разделе Источники трафика создайте ссылку и назовите её именем блогера.

8. Предложите другой компании сделать рассылку по своей клиентской базе со ссылкой на ваш магазин. Вы в свою очередь можете сделать то же самое.

9. Устройте конкурс на рекомендации среди клиентов. Например: кто больше всех сделает рекомендаций в течение двух недель, получит сертификат на покупку в магазине на 3000 рублей.

Поддержка

Если возникнут вопросы, обращайтесь в техническую поддержку платформы по email support@uds.app. Вопросы по настройке магазина и по тому, как собирать заказы, разбираем мы.

Нужен совет по вашему случаю

Опишите, на каком шаге застряли и что за товар.

Написать в Telegram →

Инструкция на сайте →

Маркетинг на практике



Как возвращать покупателей, о чём им писать и что делать, когда заказы встали. Разборы приёмов, которые работают у продавцов, и новые возможности платформы.

[Подписаться на телеграм-канал](#)