

Бриф на разработку сайта

Для более четкого определения целей, стоящих перед будущим сайтом, необходимо заполнить анкету максимально подробно. Это поможет нам оперативно определить цены и сроки реализации.

Дата заполнения

Какое разрешение экрана устройства, на котором вы будете проверять дизайн?

1. Способы связи

Контактное лицо

Должность

Телефон / Skype

Email

Удобный период времени для общения

Гарантирую полную конфиденциальность представленной информации о вас и о вашей деятельности.

Если вы затрудняетесь с заполнением брифа, свяжитесь со мной любым удобным для вас способом. Мы заполним его вместе с вами.

2. Информация о компании и бренде

Желаемое доменное имя нового сайта

Например: awwwards.com

Название компании

Например: «ROZETKA», «ebay».

Позиционирование компании (сайта)

Например: «Интернет-магазин», «студия дизайна», «Производственное бюро» и тому подобное.

Слоган компании

Сфера деятельности вашей компании

Опишите простым языком, чем вы занимаетесь и что предлагаете, как бы обращаясь к своим потребителям.

География бизнеса(в каких регионах представлен)

Преимущества вашей компании

Что вас отличает от конкурентов, в чем ваша уникальность.

Какие слабые стороны (недостатки) компании вы можете выделить?

Перечислите основных конкурентов
(сайты, если есть)

Какие ассоциации и образы должны
возникать у клиента при виде вашего
бренда?

Контактная информация
Укажите контакты, которые необходимо
отображать на сайте

3. Ассортиментный портфель и ценообразование

Укажите ключевые товарные группы
бизнеса

Перечислите характеристики и
свойства продукта

Перечислите преимущества продукта
для клиента

Перечислите недостатки продукта

Довольны ли клиенты продуктом
компании?

Чем ваш продукт лучше конкурентных?

Чем ваш продукт хуже конкурентных?

Укажите общее ценовое позиционирование относительно конкурентов и среднерыночной цены

Проводятся ли ценовые акции (размер и периодичность)?

4. Целевая аудитория

Возраст

Пол

Род занятий

Доход

Опишите вашего идеального клиента

Почему покупатели выбирают именно ваш продукт?

Зачем им нужен ваш сайт

Опишите все возражения, которые возникают у клиента?

Какие каналы продаж планируете задействовать? (соц.сети, контекстная реклама, баннерная реклама, рассылки)

5. Зачем вам нужен сайт

(поставить плюс напротив необходимых пунктов)

Имиджевая цель

Привлечение клиентов/партнеров

Продажа товаров через интернет

Обратная связь с потребителем

Информирование потребителей

Прибыль от рекламы

Выход

на новые рынки

6. Тип сайта

*Укажите, какой из типов сайта необходимо разработать
(поставить плюс напротив необходимых пунктов)*

Landing-page

Продающая страница. Эксклюзивный оригинальный дизайн, выгодно представляющий Компанию, использование нестандартных идей и решений в оформлении, процентное соотношений текст/графика = 50/50

Интернет магазин

Продажа товаров, услуг через Интернет, автоматизация бизнес-процессов.

Каталог

Полное информирование клиента о перечне предлагаемой продукции

Визитка

1–10 страниц, которые полностью описывают основную информацию о вас, предлагаемых услугах и способах связи с вами.

Индивидуальный проект

Реализация любых нестандартных веб-решений в области дизайна и функционала ресурса.

7. Структура сайта (проектирование)

Это предварительная схема сайта,
изложенная на бумаге или в электронном виде.

Без структуры разработка сайта усложнится в разы или будет невозможной. Структуру окончательно утверждаем после заполнения брифа, пока предварительно вырисовывается такая структура

Главная страница сайта	информация о том кто вы, где вы, что производите, можно карта магазинов, где будет ваша продукция, ваши партнеры, клиенты
О нас	история становления бренда. Тут можно вставить видео обзоры ваших мощностей, вашу миссию, ценности, все, что считаете нужным.
Каталог товаров	каталог товаров с подробным описанием (карточками товаров)
Страница для оптовых покупателей	условия для сотрудничества и коммерческое предложение для скачивания.
Контакты	как вас найти и как связаться, социальные сети, мессенджеры
Производство	описание процесса, технологий, коллектива, приемки качества - все, что может отстроить вас от конкурентов , фото команды

Служебные страницы:

корзина

доставка

оплата

Отзывы , лицензии сертификаты

могут быть на главной странице

Блог

этот раздел необходим для отстройки и хорошего ранжирования в поисковых системах

Страницы каталога /
интернет магазина
Подчеркните то, что вам нужно

- Каталог (список категорий, список товаров, карточка товара)
- Оформление заказа (авторизация, доставка, оплата, подтверждение заказа, успешное оформление заказа)
- Оплата и доставка (текст + сопутствующая графика)
- Другое...

8. Основные действия

Какие действия должен совершить посетитель на вашем сайте, чтобы вы считали, что все прошло успешно?

Например: пользователь должен написать нам письмо (оставить заявку) через форму обратной связи, заказать товар в магазине, заказать звонок с сайта.

9. Примеры

Лучше всего указать примеры сайтов компаний, работающих в вашей сфере, при отсутствии таковых – любые другие. Пожалуйста, не забудьте указать основные причины, по которым те или иные примеры попали в этот список.

Адреса сайтов, которые нравятся и что именно, перечислите

Адреса сайтов, которые не нравятся и что конкретно

10. Цветовая гамма

Цвета, которые следует использовать

Цвета, которые НЕЛЬЗЯ использовать

11. Графические материалы

Какие ассоциативные графические изображения следует использовать в дизайне?

Использование какой графики предпочтительно?

- Фотографические изображения
- Рисованная графика

12. Анимация

Укажите элементы, анимацию которых следует предусмотреть

- Без анимации
- Логотип
- Меню
- Иконки
- Переход между страницами
- заставка перед сайтом
- Весь сайт анимированный
- На усмотрение дизайнера

13. Идеи

Есть ли у вас идеи, которые вы хотите воплотить в дизайне?

Что вы категорически не хотите видеть в дизайне сайта?

15. Необходимые страницы сайта

Дополнительные идеи . Количество страниц влияет на бюджет проекта. Если определенные страницы нужны “на вырост” расскажите об этом.

Дополнительные страницы
Подчеркните то, что вам нужно

- Страница результатов поиска (при наличии поиска на сайте)
- Страница 404 (уникальный внешний вид страницы ошибки)
- Карта сайта
- Сайт находится в стадии разработки (заглушка на время разработки сайта)

16. Необходимый функционал сайта

Укажите функциональные возможности, которые должны присутствовать на вашем сайте (это непосредственно влияет на окончательный бюджет проекта)

Базовые функции

Подчеркните то, что вам нужно

- Поиск по сайту
- Заказ обратного звонка
- Интерактивная карта проезда
- Виджеты соц. сетей
- Подписка на рассылку новостей / статей
- Онлайн-консультант
- Внутренняя баннерная реклама (используется для акцента посетителей на целевые страницы сайта – акции, распродажи, бонусы, спецпредложения)
- Другое...

Функционал каталога / интернет магазина

Подчеркните то, что вам нужно

- Всплывающая корзина товаров
- Быстрый просмотр товара
- Регистрация / Авторизация
- Фильтр поиска по каталогу (фильтр позволяет отображать товары по определенным параметрам, например по цвету, производителю, размеру и т.д.)
- Сортировка по каталогу (модуль позволяет сортировать товары по цене, новизне, популярности.)
- Рекомендуемые товары (с этим товаром также покупают)
- Расчет скидок (в зависимости от суммы заказа или по другим критериям)
- Ярлыки (скидки, новинки, популярное)
- Система уведомления покупателей о статусе заказа
- СМС рассылка
- Системы оплаты кредитными картами и электронными деньгами
- Формирование счета / квитанции для оплаты
- Импорт/Экспорт данных из/в .XLS, .CSV, .XML
- Система поддержки клиентов (система тикетов)
- Калькулятор расчета стоимости (с отправкой расчета клиенту и администратору сайта).
- Автоматическое определение географического региона посетителя
- Другое...

17. Языковые версии сайта

Дополнительная языковая версия – это полная копия (перевод всего сайта) или упрощенный вариант (перевод нескольких отдельных страниц)

На каких языках будет ваш сайт?

- Русский
- Украинский
- Английский
- Другие языки...

18. Подготовка контента для сайта

Когда мы спроектируем окончательную структуру сайта, появится карта контента, под которую будем создавать контент

Когда сделать это сложно и даже порой невозможно внутри компании, мы можем это сделать за вас, напишите о потребностях и наличии готовых материалов.

Есть ли у вас уникальные тексты для сайта?

Чтобы ваш сайт продвигался в поисковых системах, на нем должен быть авторский текст, если хотите скопировать чужой текст с другого сайта, его нужно переписать и проверить на уникальность с помощью сервиса text.ru

- Есть;
- Будет позже;
- Нужно написать;

Есть ли у вас качественные авторские фото для сайта?

Рекомендуем использовать только фото, на которые у вас есть авторские права - вы их сами снимали, купили у фотографа или на фотостоке; фотографии должны быть хорошего качества, обработаны в едином стиле

- Есть;
- Будет позже;
- Нужно подобрать;

Есть ли у вас видео для сайта?

Посетители любят смотреть видео, если оно дает полезную информацию, например, уроки владения вашим инструментом, или забавно - тогда от его распространения вы получите вирусный эффект

- Есть;
- Будет позже;
- Нужно подобрать;

19. Дальнейшее развитие и реклама

Кто будет осуществлять поддержку и обновление сайта?

Планируется ли продвижение сайта в поисковых системах?

- Да;
- Нет;

Рассматриваете ли вы возможность продвижения сайта в социальных сетях?

- Нужна консультация;
- Да;
- Нет;
- Нужна консультация;

20. Бюджет и сроки

Предполагаемый бюджет на разработку сайта.

Желаемый и обязательный сроки сдачи проекта.

Предполагаемый бюджет на продвижение и рекламу сайта.

Указывать или нет предполагаемый бюджет, в котором вы готовы работать с разработчиками — ваше дело.

Не указав его, вы можете выиграть в том случае, если разработчик назовет стоимость ниже, но рискуете недополучить то, что разработчик готов предложить за те деньги, которые вы в действительности готовы заплатить.

Указав примерную стоимость — даете разработчику возможность, сразу не гадая предлагать вам решения в указанных ценовых рамках, экономя время обеих сторон. Кроме того, указание вилки цены не отменяет необходимость разработчика обосновать ту сумму, которую он просит за свою работу.

21. Ваши комментарии, вопросы, пожелания

После заполнения брифа, пришлите его по адресу igor.svist@gmail.com
В случае необходимости приложите дополнительные файлы и документы.
Мы свяжемся с вами для уточнения деталей и начала нашего плодотворного сотрудничества.

Спасибо, что обратились ко мне!