



Бриф на розробку сайту

Дата заповнення

Терміновість робіт терміново необхідно в найбл. перспективі
необхідне підкреслити вивчення пропозицій до ____/____/20____
/ зайве видалити

Контакти

Назва компанії

Контактна особа / Прізвище Ім'я, посада

Телефон, вайбер, ін.

Email

Зручний час спілкуван.

Візуальні складові, стиль

Якщо у вас вже є логотип або фірмовий стиль – будь-ласка, додайте їх до листа. Крім того, ви можете вказати, які з елементів фірмового стилю необхідно розробити для вас.

Який сайт потрібен? Одно сторінковий (landing page)
 Сайт-візитка Сайт-фірми (більше 10 сторінок)
 Каталог товарів Нестандартний проект

Адреса сайту яку зареєструвати? або якщо вже є і потрібне оновлення

Логотип компанії є нема потрібен в роботі

Фірмовий стиль є нема потрібен в роботі

Фірмові кольори є нема потрібен в роботі

Фірмові відео є нема потрібен в роботі

Публ. в ЗМІ про вас є нема потрібен в роботі

Сертифікати є нема потрібен в роботі

Слоган компанії

Інформація про діяльність

Сфера діяльності

Основні товари або послуги

Географія бізнесу

Контактна інфо яку вказати на сайті

Переваги вашої компанії
Що вас відрізняє від конкурентів, в чому ваша унікальність

Які слабкі сторони (недоліки) компанії ви можете виділити?

Основні конкуренти

Яке враження сайт повинен складати на відвідувача?

Цільова аудиторія

Вік

Стать

Рід зайнять

Дохід

Опишіть вашого
ідеального клієнта

Чому покупці вибирають саме ваш
продукт?

Опишіть заперечення, які виникають у
клієнта?

Через які канали продажів купують
найбільше?

Основні дії

Які дії повинен здійснити відвідувач на вашому сайті, щоб ви вважали, що все пройшло успішно?

Наприклад: користувач повинен написати нам лист (залишити заявку) через форму зворотного зв'язку, замовити товар в магазині, замовити дзвінок з сайту.

Бонуси для конвертації відвідувачів в потенційних клієнтів

Які бонуси є для отримання контактів (ім.'я, телеф., емалі)?

Які бонуси є для підвищ. цінності родуктів/послуг

Які бонуси є щоб відрізн. від конкурентів

Які бонуси після покупки (переверження очікувань)

Мовні версії

українська російська англійська

Підготовка контенту для сайту

Коли ми спроекуємо остаточну структуру сайту, з'явиться карта контенту, під яку замовники зазвичай самі пишуть тексти, підбирають і обробляють фото, відео.

Коли зробити це складно і навіть деколи неможливо всередині компанії, ми можемо це зробити за вас, напишіть про потреби і наявності готових матеріалів.

Чи є у вас унікальні тексти для сайту?

Щоб ваш сайт просувався в пошукових системах, на ньому повинен бути авторський текст, якщо скопіювати чужий текст з іншого сайту, його потрібно переписати і перевірити на унікальність за допомогою text.ru

- Є;
- Буде пізніше;
- Потрібно написати;

Чи є у вас якісні авторські фото для сайту?

Рекомендуємо використовувати тільки фото, на які у вас є авторські права - ви їх самі знімали, купили у фотографа або на фотостоці; фотографії повинні бути хорошої якості, оброблені в єдиному стилі

- Є;
- Буде пізніше;
- Потрібно підібрати, зробити, купити;

Чи є у вас відео для сайту?

Відвідувачі люблять дивитися відео, якщо воно дає корисну інформацію, наприклад, уроки володіння вашим інструментом, або забавно - тоді від його поширення ви отримаєте вірусний ефект

- Є;
- Буде пізніше;
- Потрібно зробити, купити;

Використання графіки на сайті переважно якого типу?

- Фотографічні зображення
- Мальована графіка

Меню сайту / розділи «landing page»

Вкажіть основні розділи вашого сайту (головне меню/категорії товарів чи послуг), детально опишіть головну сторінку та опишіть перелік розділів (з вказанням типів вмісту, або особливостей сторінок):

Головна

- Про компанію
- Послуги
- Портфоліо (список реалізованих робіт / проектів)
- Наша команда (фото співробітників, ПІБ, посада, контакти)
- Відгуки (про компанії, товари чи послуги)
- Новини (список новин, перегляд новини)
- Статті (список статей, перегляд статті)
- Партнери / клієнти (Список партнерів / клієнтів з логотипами і коротким описом кожного)
- Акції (список акцій, перегляд акції)
- Вакансії (з формою відправки резюме)
- Блог
- Фотогалерея (список альбомів, список фотографій, збільшене фото)
- Відео (список альбомів, список відео, перегляд відео)
- Ціни, прайс-лист
- Події, заходи (з категоріями, календарем)
- Ліцензії, сертифікати (розділ або окремий блок на головній)
- Документи для скачування
- Контакти (форма зворотного зв'язку, карта, контактні дані)
- Питання відповідь
- Форум (створення окремих тем, для спілкування на сайті)
- Опитування
- Заказ зворотнього дзвінка
- Підписка на розсилку новин/статей
- Онлайн консультант
- Внутрішня банерна реклама (використовується для акценту відвідувачів на цільові сторінки сайту - акції, розпродажі, бонуси, спецпропозиції)

Бюджет

Вкажіть “вилку” від-до орієнтовного бюджету на розробку сайту.

_____ можливий бюджет (5000 ... 45000 грн.)

Бажаний та обов’язкові терміни робіт по проекту.

_____ до якої дати потрібно розробити сайт

Вказувати чи ні передбачуваний бюджет, в якому ви готові працювати з розробниками - ваша справа.

Чи не вказавши його, ви можете виграти в тому випадку, якщо розробник назве вартість нижче, але ризикуєте недоотримати те, що розробник готовий запропонувати за ті гроші, які ви насправді готові заплатити.

Вказавши приблизну вартість - даєте розробнику можливість, відразу не гадаючи пропонувати вам рішення в зазначених цінових рамках, економлячи час обох сторін. Крім того, вказівка вилки ціни не скасовує необхідність розробника обґрунтувати ту суму, яку він просить за свою роботу.

Подальша реклама

Хто буде займатись підтримкою та поновленням сайту?

Плануєте рекламу сайту в пошуку Гугл (контекстна реклама)?

_____ можливий бюджет (200 ... 5000 грн.) в місяць

Плануєте просування компанії в соціальних мережах?

- ФБ: _____ можливий бюджет (200 ... 5000 грн.) в місяць
- ВК: _____ можливий бюджет (200 ... 5000 грн.) в місяць,
- Інстаграм: _____ можливий бюджет (200 ... 5000 грн.) в місяць

Ваші коментарі, запитання, побажання

Після заповнення брифу, будь-ласка, пришліть його на адресу igor.svist@gmail.com, — зв’яжусь з вами для уточнення деталей та початку нашого співробітництва.

Дякуємо, що звернулись до нас!