s.hetmancheko@ukraine-develop.tech +38 068 733 6464

**Бриф на разработку сайта**

*Для более четкого определения целей, стоящих перед будущим сайтом, необходимо заполнить анкету максимально подробно. Это поможет нам определить задачи которые должен выполнять сайт*

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата заполнения** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Контактное лицо** |  |
| **Должность** |  |
| **Телефон** |  |
| **Email** |  |
| **Мессенджер, удобный для общения** |  |
| **Удобный период времени для общения** |  |
|  |  |

**Информация о компании**

|  |  |
| --- | --- |
| **Адрес текущего сайта**  **(если имеется)** |  |
| **Желаемое доменное имя нового сайта**  подчеркнуть нужный вариант | * Имеется свой * Нужно приобрести |
| **Хостинг для сайта** подчеркнуть нужный вариант | * Имеется свой (Мы проверим его, с целью - убедиться, что он достаточно мощный для сайта) * Нужно приобрести |
| **Название компании**  Например: «Rozetka», «ebay». |  |
| **Будущий сайт - это...**  (Например: «Интернет-магазин», «Сайт для студии дизайна», «Сайт производственного бюро», «Сайт для нотариуса», «Личный блог», и т.п.) |  |
| **Девиз компании (если есть)** |  |
| **Сфера деятельности вашей компании**  Опишите простым языком, чем вы занимаетесь и что предлагаете, как бы обращаясь к своим потребителям. |  |
| **Основные продукты и/или оказываемые услуги** |  |
| **Целевая аудитория** | * Возраст: * Пол: * Род занятий: * Доход: * Как принимают решение стать клиентом Вашей компании? (Например "Качество товара", "Послегарантийное обслуживание", "уникальная услуга, которую больше никто не предоставляет"): * Как Ваш сайт поможет им достичь желаемых целей? * Как Вы считаете, какой процент посетителей пользуются мобильными устройствами (смартфоны, планшеты): |
| **Уровень цен** | * Очень высокий * Выше, чем у конкурентов * На уровне конкурентов * Ниже, чем у конкурентов |
| **Зачем вам нужен сайт**  Подчеркните в списке цель (цели) создания сайта, или укажите свою. | |  |  | | --- | --- | | * Улучшение имиджа * Привлечение клиентов/партнеров * Продажа товаров через интернет * Налаженная, живая, активная связь с потребителями; * Информирование потребителей; * Прибыль от рекламы; * Выход на новые рынки; * другое: |  | |
| Какая Ваша рыночная позиция ? | * Безусловный лидер (по объему продаж) * Претендент на лидерство На територии Ураины * Средняя по размерам фирма среди многочисленных конкурентов * Специализация в узкой рыночной нише * Аутсайдер (новичок на рынке) * Другая (какая именно?)   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

**Концепция**

**Тип сайта**

*Укажите, какой из типов сайта необходимо разработать*

(подчеркнуть нужный Вам вариант)

|  |  |
| --- | --- |
| **Landing-page**  [узнать больше](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0-%D0%B2%D1%96%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B0)  [***Наш стандарт создания***](https://docs.google.com/document/d/1D7QxUjkYnPBT4fYpXN9uyu8sWcrpTeLqzIjbN0Y3I4s/edit)  **Обычно это WordPress** | * Продающая страница. * Эксклюзивный оригинальный дизайн, 4-5 блоков на странице, выгодно представляющий компанию, использование нестандартных идей и решений в оформлении, процентное соотношений текст/графика = 50/50 |
| **Сайт Визитка**  [узнать больше](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D0%B9%D1%82-%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%82%D0%BA%D0%B0)  **Обычно это WordPress** | * 1–10 страниц, которые полностью описывают основную информацию о вас, предлагаемых товаров и услуг, способах связи с вами. |
| **Сайт Бизнес-визитка**  **Обычно это WordPress** | * То же, что и Сайт Визитка, + блок витрины товаров, с которого открывается PopUp окно с детальным описанием товара и формой для обратной связи |
| **Интернет магазин**  [узнать больше](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BD)  **Обычно это OpenCart,**  **WordPress, Symfony** | * Автоматизация бизнес-процессов (каталог товаров, индивидуальные страницы, акционные предложения, личный кабинет покупателя, система управления товарами и заказами) * Продажа товаров, услуг через Интернет. |
| **Каталог**  [узнать больше](https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/411926)  **Обычно это WordPress** | * То же, что и Сайт Бизнес-визитка, + полное, детальное информирование клиента о перечне предлагаемой продукции и услуг. |
| **Индивидуальный проект**  **Обычно это WordPress** | * Реализация любых нестандартных веб-решений в области дизайна и функционала ресурса. |

[CMS (*Content management system)*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D1%81%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B8%D0%BC%D1%8B%D0%BC) *-* желательноOpenCart, WordPress.

**Желаете ли Вы сайт на шаблоне или индивидуальный дизайн?**

|  |  |
| --- | --- |
| **Индивидуальный дизайн Минусы:** ➖ Дорого ➖ Долго **Плюсы:** ➕ Шаг к созданию узнаваемого бренда ➕ Возможность получить клиента с первого взгляда ➕ Сайт точно отвечает требованиям и эффективно решает поставленные задачи ➕ Дорогой сайт позволяет повышать цену на товары! ➕ Конверсия сайта выше, поэтому стоимость заявки ниже, по сравнению с шаблонным сайтом | **Сайт на шаблоне Минусы:** ➖ Кропотливый поиск подходящего шаблона ➖ Самостоятельный подбор графических элементов, что удается не всем, из-за чего возникает ➡ ➖ Частое несоответствие ожиданиям ➖ Невозможность внесения функциональных и визуальных изменений, как следствие, сокращение срока жизни сайта ➖ Конверсия сайта ниже, стоимость заявки выше **Плюсы:** ➕ Недорого ➕ Быстро |

**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... |  |

**Дизайн**

*Если у компании уже есть логотип и фирменный стиль – пожалуйста, приложите их к письму. Кроме того, вы можете указать, какие из элементов фирменного стиля необходимо разработать.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Логотип компании** |  |
| **Фирменный стиль** |  |
| **Фирменные цвета** |  |

**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.*

|  |  |
| --- | --- |
| Наведите пример адресов сайтов, которые **нравятся** и что именно в них привлекает |  |
| Наведите пример адресов сайтов, которые **не нравятся** и что конкретно в них отталкивает |  |

**Цветовая гамма**

|  |  |
| --- | --- |
| Цвета, которые **СЛЕДУЕТ** использовать |  |
| Цвета, которые **НЕ НУЖНО** использовать |  |

**Графические материалы**

|  |  |
| --- | --- |
| Какие сочетательные графические изображения следует использовать в дизайне? (имеется в виду |  |
| Использование какой графики предпочтительно? | * Фотографические изображения * Рисованная графика |

**Идеи**

|  |  |
| --- | --- |
| Есть ли у вас идеи, которые вы хотите воплотить в дизайне? |  |
| Что вы категорически не хотите видеть в дизайне сайта? |  |

**Страницы и функционал**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Необходимые страницы сайта**  Подчеркните то, что вам нужно  С точки зрения SEO\* желанное присутствие на сайте: (О компании, Блог, Форумы, Новостные сайты и т.д.)  SEO\* (*Search Engine Оptimization) комплекс мер по внутренней и внешней оптимизации для поднятия позиций сайта в* [*результатах выдачи*](https://ru.wikipedia.org/wiki/SERP)[*поисковых систем*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0) *по определенным запросам пользователей, с целью увеличения* [*сетевого трафика*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D1%82%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D0%BA) *(для информационных ресурсов) и потенциальных клиентов (для коммерческих ресурсов) и последующей монетизации (получение дохода) этого трафика.* | ***Информационные страницы:***   * О компании * Услуги * Портфолио (список реализованных работ / проектов) * Наша команда (фото сотрудников, ФИО, должность, контакты) * Отзывы (о компании) * Новости, Статьи (список , просмотр) * Партнеры / клиенты (Список партнеров / клиентов с логотипами и кратким описанием каждого) * Акции (список акций, просмотр акции) * Вакансии (с формой отправки резюме) * Блог * Фотогалерея и/или Видеогалерея (список альбомов, список фотографий) * Цены, прайс-лист * События, мероприятия (с категориями, календарем) * Лицензии, сертификаты (раздел или отдельный блок на главной) * Документы для скачивания * Контакты (форма обратной связи, карта, контактные данные) * Вопрос / Ответ * Форум (создание отдельных тем, для общения на сайте) * Опросы     *Дополнительные страницы:*   * Страница результатов поиска (при наличии поиска на сайте) * Карта сайта     *Страницы каталога / интернет магазина:*   * Каталог (список категорий, список товаров) * Карточка товара (все о товаре) * Личный кабинет (личная информация, мои заказы, мои подписки, просмотренные товары, редактирование пароля, редактирование информации, авторизация, доставка, оплата, подтверждение заказа, успешное оформление заказа) * Сравнение товаров * Список желаний (страница с избранными товарами) * Оплата и доставка (текст + сопутствующая графика) * *Другое…* |
| **Необходимый функционал сайта**  Подчеркните то, что вам нужно | *Базовые функции:*   * Поиск по сайту * Заказ обратного звонка * Интерактивная карта * Ссылки и/или Виджеты соц. сетей * Подписка на рассылку новостей / статей * Внутренняя баннерная реклама (используется для акцента посетителей на целевые страницы сайта -- акции, распродажи, бонусы, спецпредложения)     *Функционал каталога / интернет магазина:*   * Корзина товаров * Быстрый просмотр товара * Регистрация / Авторизация / Возможность зарегистрироваться через соцсети. * Фильтр поиска по каталогу (фильтр позволяет отображать товары по определенным параметрам, например по цвету, производителю, размеру и т.д.) * Сортировка по каталогу ( позволяет сортировать товары по по цене, новизне, популярности.) * Рекомендуемые товары (с этим товаром также покупают) * Расчет скидок (в зависимости от суммы заказа или по другим критериям) * Система бронирования * Онлайн примерка * Типы ярлыков (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, это система обработки заявок по электронной почте) * Калькулятор расчета стоимости (с отправкой расчета клиенту и администратору сайта). * *Другое…* |
| **Сервисы коммуникации с посетителями** | * Форма обратной связи * Вопрос-Ответ * Голосования и опросы * Система отзывов * Система комментирования материалов * Онлайн-консультант * Подписка на рассылку новостей * СМС информирование клиентов |
| **Сервисы расчета** | * Расчет стоимости товаров / услуг * Система подбора товара / услуги * Таймер на акционные предложения |
| **Импорт данных и интеграция** | * Импорт прайс-листов из Excel * Интеграция с 1С-Предприятие * Интеграция с корпоративной базой данных |
| **Языковые версии сайта**  Дополнительная языковая версия – это полная копия (перевод всего сайта) или упрощенный вариант (перевод нескольких отдельных страниц) | * Русский * Украинский * Английский * *Другие языки…* |

**Подготовка контента для сайта**

*Когда мы спроектируем окончательную структуру сайта, появится карта контента, под которую заказчики обычно сами пишут тексты, подбирают и обрабатывают фото, видео.*

*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](https://text.ru/) |  |
| **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 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, интереса к Вашему продукту. |  |

**Дальнейшее развитие и реклама**

|  |  |
| --- | --- |
| Кто будет осуществлять поддержку и обновление сайта? |  |
| Планируется ли продвижение сайта в поисковых системах? |  |
| Рассматриваете ли вы возможность продвижения сайта в социальных сетях? |  |
| Если Вы желаете поддержку сайта, ознакомьтесь с “предложение услуг поддержки и сопровождения сайта” |  |
|  |  |
| Привлечение посетителей | * SEO (поисковая оптимизация * Google, Yandex) * Контекстная реклама (Google, Yandex) * Медийная реклама (Google, Yandex, Facebook, VK, Google партнерские сайты) * SMM (Facebook, VK,ОК, Instagram, Youtube, Viber, Telegram) * Услуги ремаркетинга * Услуги динамического ремаркетинга * E-mail рассылка |

**Бюджет и сроки**

|  |  |
| --- | --- |
| Предполагаемый бюджет на разработку сайта. |  |
| Желаемый срок сдачи проекта. |  |
| Существуют обстоятельства, жестко определяют срок запуска (начало акции, выставка, годовой отчет и т.п.)? |  |
| 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.*

|  |
| --- |
| **Ваши комментарии, вопросы, пожелания** |
|  |
|  |
|  |
|  |

*Благодарим Вас, за то, что так серьезно отнеслись к заполнению анкеты. У нас последний вопрос:*

В случае необходимости приложите дополнительные файлы и документы.

Мы свяжемся с вами для уточнения деталей и начала нашего плодотворного сотрудничества.

**Внимание! Важная информация!**Основные этапы разработки сайта:  
 1. Согласование технического задания  
(Общее описание вида сайта и функционала)  
 2. Разработка и создание индивидуального дизайна  
(Картинка вида сайта, страниц, отдельных элементов)  
 3. Верстка дизайн макета  
(Преобразование картинки дизайна в формат интернет-сайта, программирование динамики элементов)

4. Разработка сайта (Программирование, интеграция системы управления контентом)  
 5. Каждый этап разработки утверждается заказчиком в виде письменного ответа на соответствующий запрос менеджера проекта в удобное для заказчика способом (E-Mail, Viber, Skype, Telegram).

**После утверждения любого этапа разработки дополнительные изменения в утвержденные этапы рассчитываются и согласовываются, как отдельные / дополнительные доработки в общий проект.**

**Спасибо, что обратились к нам!**

⋘ Мы делаем больше чем сайты ⋙