



## References (аналоги):

**Зачем использовать, где  
искать, как презентовать,  
для чего использовать**

Это простое и понятное руководство по созданию подборки референсов позволит сэконосить время и нивелировать конфликты при работе с клиентами и рабочей группой за счет предварительной подборки качественно отрецензированных аналогов

# Начните с изучения хороших решений

Независимо от того, проектируете ли вы сайт для кинотеатра, магазин нижнего белья или промо-страницу продажи тренинга, будет невероятно полезным максимально подробно изучить то, что уже сделано.

Возможно в этой отрасли существуют стандарты, о которых вы пока не знаете или у западных сайтов есть чему поучиться, вы любом случае, чем подробнее вы с клиентом изучите существующие решения, тем лучше будет то, что вы создадите.

К тому же, изучение референсов - хороший способ найти с заказчиком общий язык, выработать общую систему ценностей, подружиться и войти в доверие.

Это будет полезно, если вы хотите строить открытые и честные долгосрочные отношения. Это работает даже если вы просто хотите незаметно украсть маркер.



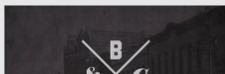
DUSTIN MYERS - FREELANCE DESIGNER IN SPRINGFIELD, MO

## Web / Print / Branding

[VIEW WORK](#)

[LEARN MORE](#)

[GET STARTED](#)



# Как собирать

Перед началом проектирования, на одну из первых встреч по проекту имеет смысл принести правильно оформленную подборку аналогов. Однако, она не должна быть оформлена в виде кучи скриншотов разного разрешения в случайном порядке. Все должно быть удобно и просто.

Отлично собирать в презентации google документа. Помните про единый стиль документа, краткие, но по делу, комментарии и впечатление, которое вы производите своей подборкой.



Нарезать или  
найти картинки



Собрать в  
презентацию



Добавить рецензии  
и резюме



Можно использовать как страницу  
распродажи, если добавить ценники

# Что имеет смысл искать

Есть смысл разбить удачные примеры на несколько групп - каждая из них полезна по-своему и в разное время. Один сайт может быть прекрасно сделан с точки зрения информационной архитектуры, но очень плохо визуализирован. В этом случае есть смысл брать лучшее и избегать распространенных ошибок. Итак, что мы ищем:



## Удачная архитектура страниц

Чаще всего есть смысл не проектировать типичные страницы с нуля, а взять 10-15 хороших решений и скомпилировать свое. Результат будет даже лучше.



## Декоративные элементы и стилистика

Примеры совершенно разных стилей и наборы мудбордов - лучший способ договориться с клиентом о том, в каком направлении вы работаете раз и навсегда.



## Удачные технические решения

Слайдеры, выпадающие окна, анимации и спецэффекты лучше выделить в отдельную группу и перед презентацией клиенту сначала показать техлидеру - возможно то, что понравится и вам и клиенту будет слишком дорого или тяжело сделать



## Изящные маркетинговые решения

Правильно расположение тизеров, отличные баннеры, подсказки и другие решения помогающие продавать отправляются в отдельную группу. Такие предложения обычно принимаются клиентом "на ура"

# Откуда брать материал

Сплошной серфинг едва ли даст вам достаточно полезных материалов за конечное время, к счастью, есть более умные способы.

## Элементы интерфейса

[smileycat.com/design\\_elements](https://smileycat.com/design_elements)  
[patterntap.com](https://patterntap.com)  
[patternry.com](https://patternry.com)  
[ui-patterns.com](https://ui-patterns.com)  
[ecommr.com](https://ecommr.com)

## Визуальное оформление

[dribbble.com](https://dribbble.com)  
[themeforest.net](https://themeforest.net)  
[designsnips.com](https://designsnips.com)  
[pinterest.com/search/pins/?q=web-design](https://pinterest.com/search/pins/?q=web-design)

## Лучшие проекты

[csswinner.com](https://csswinner.com)  
[thefwa.com](https://thefwa.com)  
[onpagelove.com](https://onpagelove.com)  
[awwwards.com](https://awwwards.com)  
[cssawards.net](https://cssawards.net)

## Полуполезные советы



### Найдите то, что понравится

Для клиента важно, чувствовать, что вы его поняли. и не сделаете чего-то постороннего. Постарайтесь добиться того, что клиент скажет "давайте соединим это и будет то, что нужно".



### Показывайте ошибки

Клиенту гораздо сложнее предположить, что будет работать, а что нет. Расскажите ему, почему три разных меню хуже, чем одно и почему сайт 2 лучше, чем сайты 3 и 4. Так вы переходите от предпочтений "мне нравится - мне нет" к логике и здравому смыслу.



### Впечатляйте и интригуйте

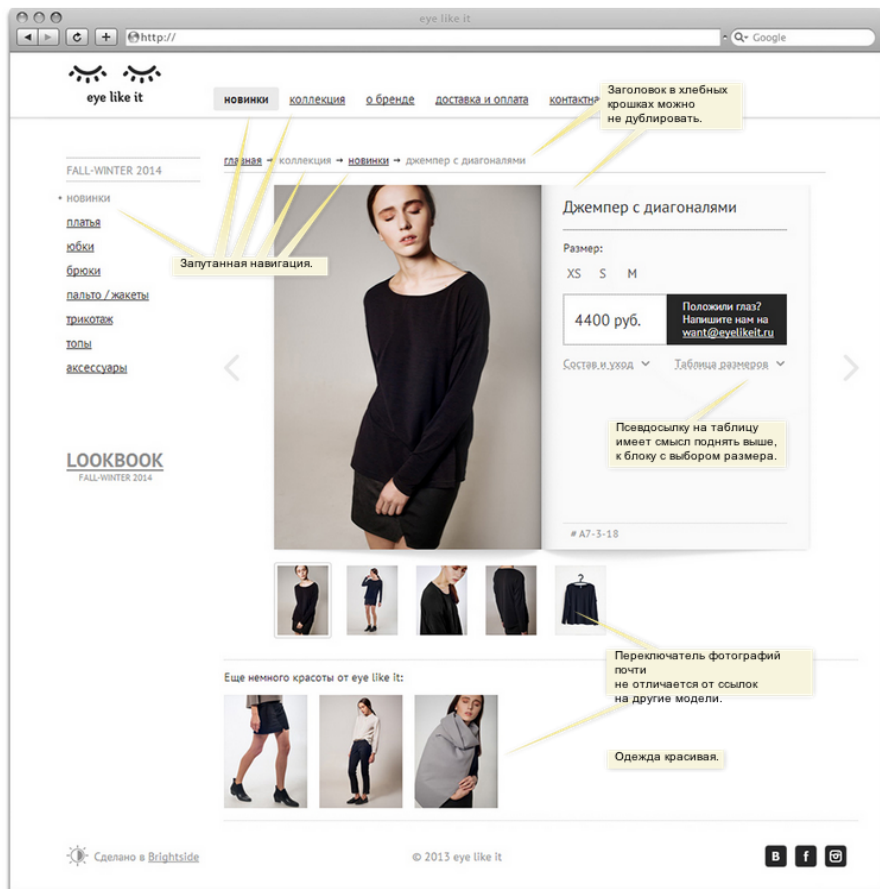
Показывайте потрясающие спецэффекты и лучшие работы- этим вы расширите горизонты клиента, и, кроме того, утвердитесь в качестве эксперта.



### Будьте проще

Не навязывайте сложных решений и предлагайте варианты такого уровня, который гарантировано сможете обеспечить.

# Как рецензировать



# Как оформлять презентацию



**Красивая обложка**



**О чем проект?**



**Что будем искать**



**Конкуренты**



**Их основные + и -**



**Архитектура**



**Визуализация**



**Маркетинг**



**Технические штуки**



**Контакты и спасибо**



## И еще



Используйте дополнение **Nimbus**  
**Screeeenshot** для Chrome или **Gyazo**



Не забывайте про ссылки в презентациях



Отправляйте презентации в PDF



Используйте Google Drive для презентаций



Дважды\* проверьте и перечитайте  
презентацию перед отправкой

\*опечатка не является случайной