Вопрос 1 (открытый)

Какие основные бизнес-задачи вы хотите решить с помощью интернет-магазина?

Вопрос 2 (открытый)

Кто ваша целевая аудитория, и какие особенности её поведения нужно учитывать при разработке сайта?

Вопрос 3 (закрытый)

Планируете ли вы предоставлять пользователям возможность отслеживать статус доставки заказа в реальном времени?

Вопрос 4 (уточняющий)

Какие способы оплаты должны быть доступны на сайте: банковские карты, электронные кошельки, наличные при получении или что-то ещё?

Вопрос 5 (открытый)

Какие функции личного кабинета будут наиболее важны для ваших клиентов? Например, история заказов, сохранение любимых блюд или управление подпиской.

Вопрос 6 (уточняющий)

Нужна ли возможность индивидуальной настройки пиццы (выбор размера, добавление/удаление ингредиентов)?

Вопрос 7 (открытый)

Какие технические ограничения или требования у вас есть к платформе, на которой будет работать сайт? Например, интеграция с существующими системами учета или CRM.

Вопрос 8 (закрытый)

Планируете ли вы использовать мобильное приложение в дополнение к сайту?

Вопрос 9 (уточняющий)

Какие сроки запуска проекта вы считаете оптимальными, и есть ли у вас предварительный бюджет?

Вопрос 10 (открытый)

Какие элементы дизайна и юзабилити, по вашему мнению, будут наиболее важны для создания удобного и привлекательного интерфейса?

1. Список заданных вопросов

Какие основные задачи должен решать ваш сайт?

Кто ваша целевая аудитория?

Нужна ли возможность индивидуального составления пиццы на сайте?

Какие способы оплаты должны быть доступны?

Какой функционал должен быть в личном кабинете пользователя?

Какие технические ограничения или требования у вас есть?

Как вы видите дизайн и интерфейс сайта?

Есть ли предпочтения по срокам запуска проекта?

Какой бюджет вы планируете выделить на разработку?

Как вы планируете продвигать сайт после запуска?

2. Полученные ответы

Заданный вопрос 1: Какие основные задачи должен решать ваш сайт?

Ответ заказчика: "Главное — увеличение онлайн-заказов. Мы хотим, чтобы 60% заказов приходило через сайт, а не по телефону."

Фиксация: Основная цель — перевести 60% заказов в онлайн.

Уточняющий вопрос: Какой процент заказов сейчас идет через телефон?

Ответ заказчика: "Сейчас примерно 80% заказов поступает через телефон."

Заданный вопрос 2: Кто ваша целевая аудитория?

Ответ заказчика: "В основном это люди от 20 до 40 лет, живущие в городах. Они активно пользуются интернетом и предпочитают быстрый сервис."

Фиксация: Целевая аудитория: городские жители 20–40 лет, активные пользователи интернета.

Заданный вопрос 3: Нужна ли возможность индивидуального составления пиццы на сайте?

Ответ заказчика: "Да, это важно. Пользователь должен иметь возможность выбирать ингредиенты и размер пиццы."

Фиксация: Требуется функция создания пиццы с выбором ингредиентов и размера.

Заданный вопрос 4: Какие способы оплаты должны быть доступны?

Ответ заказчика: "Обязательно банковские карты и электронные кошельки. Также можно добавить оплату наличными при доставке."

Фиксация: Способы оплаты: банковские карты, электронные кошельки, наличные при доставке.

Заданный вопрос 5: Какой функционал должен быть в личном кабинете пользователя?

Ответ заказчика: "История заказов, сохранение любимых блюд и управление подпиской на рассылку."

Фиксация: Функционал личного кабинета: история заказов, избранные блюда, управление подпиской.

Заданный вопрос 6: Какие технические ограничения или требования у вас есть?

Ответ заказчика: "Сайт должен работать быстро и быть адаптирован под мобильные устройства. Интеграция с нашей CRM обязательна."

Фиксация: Технические требования: высокая скорость работы, мобильная адаптация, интеграция с CRM.

Заданный вопрос 7: Как вы видите дизайн и интерфейс сайта?

Ответ заказчика: "Минималистичный и современный дизайн. Главное — удобство и простота использования."

Фиксация: Дизайн: минималистичный, современный, акцент на удобстве.

Заданный вопрос 8: Есть ли предпочтения по срокам запуска проекта?

Ответ заказчика: "Мы хотели бы запустить сайт через 3 месяца."

Фиксация: Срок запуска: 3 месяца.

Заданный вопрос 9: Какой бюджет вы планируете выделить на разработку?

Ответ заказчика: "Бюджет составляет около 500 тысяч рублей."

Фиксация: Бюджет: 500 000 рублей.

Заданный вопрос 10: Как вы планируете продвигать сайт после запуска?

Ответ заказчика: "Мы будем использовать контекстную рекламу, социальные сети и email-рассылки."

Фиксация: Продвижение: контекстная реклама, социальные сети, email-маркетинг.

3. Выводы о полноте информации

Полученные ответы дают четкое представление о ключевых аспектах проекта:

Цели: перевод 60% заказов в онлайн.

Целевая аудитория: городские жители 20–40 лет.

Функциональность: создание пиццы, способы оплаты, личный кабинет.

Технические требования: скорость, мобильная адаптация, интеграция с CRM.

Дизайн: минимализм, удобство.

Сроки: 3 месяца.

Бюджет: 500 000 рублей.

Продвижение: контекстная реклама, соцсети, email-рассылки.

4. Список моментов, требующих дополнительного уточнения

Процесс интеграции с CRM: Необходимо уточнить, какую именно CRM использует заказчик и какие данные нужно передавать.

Технические детали для мобильной версии: Уточнить требования к производительности (например, время загрузки страниц).

Особенности создания пиццы: Какие ограничения по количеству ингредиентов? Будет ли фиксированная цена или расчет по выбранным ингредиентам?

Распределение бюджета: Как заказчик видит распределение средств между разработкой, дизайном и продвижением?

Маркетинговая стратегия: Уточнить, есть ли готовые материалы для контекстной рекламы и email-рассылок.

**Пример заполнения брифа для итальянского ресторана**

**1. Общая информация**

* + Название проекта: Интернет-магазин итальянского ресторана "La Dolce Vita"
  + Контакты заказчика:
    - Имя: Мария Савельева
    - Телефон: +7 (926) 555-78-90
    - Email: [maria.savelyeva@example.com](mailto:maria.savelyeva@example.com)
  + Сроки: Запуск через 4 месяца

**2. Цели и задачи**

* + Основная цель: Увеличить количество онлайн-заказов и повысить узнаваемость бренда среди любителей итальянской кухни.
  + Ключевые задачи:
    - Создать удобный и современный интерфейс для заказа блюд.
    - Внедрить систему лояльности для постоянных клиентов.
    - Интегрировать сайт с CRM для анализа поведения пользователей.

**3. Целевая аудитория**

* + Основная: Городские жители 25–45 лет, ценящие качественную итальянскую кухню.
  + Дополнительная: Семьи с детьми, которые предпочитают заказывать еду на дом для ужинов или праздников.
  + Особенности:
    - 60% заказов приходится на вечернее время (18:00–22:00).
    - Целевая аудитория активно использует социальные сети и отзывчиво реагирует на акции.
    - Клиенты ценят быстрое обслуживание и высокое качество блюд.

**4. Функциональные требования**

* + Обязательные функции:
    - Возможность выбора блюд из меню с детальным описанием и изображениями.
    - Онлайн-оплата (банковские карты, электронные кошельки, наличные при доставке).
    - Трекинг статуса заказа в реальном времени.
    - Личный кабинет пользователя с историей заказов.
  + Желательные функции:
    - Программа лояльности с накоплением баллов за заказы.
    - Мобильное приложение для iOS и Android.
    - Возможность бронирования столиков в ресторане через сайт.
    - Чат-бот для ответов на часто задаваемые вопросы.

**5. Технические ограничения**

* + Платформа: Адаптивный сайт, работающий на всех устройствах (десктоп, планшет, смартфон).
  + Интеграции:
    - Интеграция с CRM системы заказчика.
    - Подключение платежных шлюзов (например, Stripe, PayPal, Яндекс.Касса).
  + Безопасность:
    - Защита персональных данных пользователей (соответствие GDPR).
    - Защита от SQL-инъекций и XSS-атак.

**6. Критерии успеха**

* + Основные показатели:
    - 50% заказов выполняется через сайт в течение первого года работы.