**Вопрос 1 (открытый)**Какие ключевые цели и задачи преследует запуск интернет-магазина?

**Вопрос 2 (открытый)**Кто является вашей основной целевой аудиторией — кто чаще всего заказывает вашу продукцию онлайн?

**Вопрос 3 (уточняющий)**Какой минимальный набор функциональных возможностей должен быть реализован на сайте для приема заказа доставки?

**Вопрос 4 (закрытый)**Планируете ли вы внедрить систему лояльности клиентов или накопительные бонусы?

**Вопрос 5 (уточняющий)**Нужно ли предусмотреть механизм обратной связи от покупателей на сайте?

**Вопрос 6 (уточняющий)**Будут ли предусмотрены различные формы оплаты: наличная оплата курьеру, банковские карты, электронные кошельки?

**Вопрос 7 (уточняющий)**Нужна ли интеграция с системой управления рестораном (например, 1C)?

**Вопрос 8 (открытый)**Есть ли особые пожелания относительно дизайна сайта или фирменного стиля?

**Вопрос 9 (уточняющий)**Ожидаются ли специальные акции или скидки на отдельные позиции меню, которые нужно учитывать при разработке функционала магазина?

**Вопрос 10 (уточняющий)**Какие сроки запуска интернет-магазина ожидаются и какой предполагаемый бюджет выделен на проект?

**Ответы заказчика**

**Вопрос 1:** Ключевые цели нашего интернет-магазина — расширение клиентской базы, увеличение продаж, улучшение узнаваемости бренда и упрощение процесса покупки продукции нашими клиентами. Мы хотим создать удобный интерфейс, сделать процесс выбора товара быстрым и приятным, повысить лояльность потребителей и упростить логистику поставок.

**Вопрос 2:** Основная целевая аудитория нашего интернет-магазина — активные пользователи интернета возрастом от 25 до 45 лет, преимущественно проживающие в крупных городах России. Это занятые профессионалы, ценящие комфорт и скорость обслуживания. Они предпочитают качественный продукт и готовы платить за удобство и сервис. Наша продукция востребована среди любителей здорового питания, приверженцев активного образа жизни и тех, кому важно качество товаров повседневного спроса.

**Вопрос 3:** Минимальный набор функциональности включает следующие возможности:

* Удобное отображение ассортимента продуктов,
* Корректную работу корзины покупок,
* Простоту оформления заказов,
* Возможность выбрать удобную форму доставки и оплату,
* Информирование клиента о статусе заказа посредством электронной почты или SMS.

**Вопрос 4:** Да, мы планируем внедрение системы лояльности. Для постоянных клиентов будут предложены бонусные программы, персональные скидки и возможность накапливать баллы за покупку товаров. Эти меры помогут стимулировать повторные заказы и привлечь новых пользователей.

**Вопрос 5:** Обязательно! Механизм обратной связи необходим нам для улучшения качества сервиса, оперативного реагирования на отзывы и предложения наших клиентов. Клиенты смогут оставлять комментарии и оценки после совершения заказа, получать оперативные уведомления о поступлении новой продукции и изменениях условий доставки.

**Вопрос 6:** Мы ожидаем реализацию различных форм оплаты, включая безналичную оплату банковской картой на сайте, наличными курьеру, оплату электронными деньгами (Яндекс.Деньги, QIWI), а также платеж через Сбербанк Онлайн и другие удобные способы расчета.

**Вопрос 7:** Интеграция с внутренней системой управления необходима. У нас используется учетная система 1С для контроля остатков, учета закупок и ведения аналитической отчетности. Важно обеспечить автоматическое обновление складских запасов и передачу данных о новых заказах непосредственно в нашу внутреннюю базу данных.

**Вопрос 8:** У нас есть четкое представление о дизайне будущего интернет-магазина. Он должен отражать корпоративный стиль нашей компании, быть современным, минималистичным и интуитивно понятным. Цветовая гамма должна соответствовать нашему логотипу и поддерживать концепцию бренда. Дизайн должен способствовать повышению конверсии и удобству навигации.

**Вопрос 9:** Да, планируем регулярные акции и сезонные распродажи. Будем предлагать скидки на конкретные товары или категории товаров, предоставлять купоны на бесплатную доставку и вводить промокоды для особых предложений клиентам. Функционал сайта должен позволять легко создавать такие мероприятия и отслеживать их эффективность.

**Вопрос 10:** Запуск интернет-магазина планируется в течение ближайших трех месяцев. Бюджет проекта составляет около **5 миллионов рублей**, включая разработку платформы, интеграционные работы, дизайн, тестирование и маркетинговую поддержку. Мы рассчитываем увидеть первые продажи в ближайшие два месяца после официального старта проекта.

Начало формы