**Бриф на разработку дизайна сайта**

*Полноценно и правильно заполненный бриф позволяет наиболее полно реализовать ваши пожелания!*

|  |  |
| --- | --- |
| **КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** | |
| **1. Информация о контактном лице** | **по вопросам продаж** |
| **ФИО** | Петров Алексей Иванович |
| **Должность** | Руководитель отдела продаж |
| **Телефон** | 8 (800) 555-35-35 |
| **E-mail** | [sales@volga-auto.ru](mailto:sales@volga-auto.ru) |
| **­Другие мессенджеры** | **-** |
| **2. Информация о втором контактном лице** | **по вопросам сервиса** |
| **ФИО** | Сидорова Елена Васильевна |
| **Должность** | Руководитель сервисной службы |
| **Телефон** | 8 (800) 555-35-36 |
| **E-mail** | [service@volga-auto.ru](mailto:service@volga-auto.ru) |
| **­Другие мессенджеры** | **-** |
| **РАССКАЗ О КОМПАНИИ И УСЛУГАХ** | |
| **Образование компании, краткая история** | “ВолгаАвто” – российский автомобильный завод с богатой историей, уходящей корнями в отечественное автомобилестроение. “Мы опираемся на лучшие традиции российского автопрома, сочетая их с современными технологиями и инновационным подходом.” |
| **Сфера деятельности компании** | Производство и продажа легковых автомобилей, внедорожников и коммерческого транспорта под брендом “ВолгаАвто”. Разработка новых моделей и технологий. Сервисное обслуживание и продажа оригинальных запчастей. |
| **Структура компании** | **Директор (Генеральный директор) -> Заместитель директора (по направлениям (продажа, сервис, опции, финансы)) -> Руководители отделов/Подразделений -> Специалисты/Сотрудники** |
| **Основные услуги и продукты компании** | * Широкий модельный ряд автомобилей “ВолгаАвто”, отвечающих современным требованиям безопасности и комфорта. * Гарантийное и послегарантийное обслуживание в сертифицированных сервисных центрах. * Продажа оригинальных запчастей и аксессуаров. * Финансовые программы (кредит, лизинг) от банков-партнеров. * Программа Trade-in (обмен старого автомобиля на новый). |
| **География реализации товаров и услуг** | Вся территория Российской Федерации (или можно указать конкретные регионы, если компания только начинает свою деятельность). “Автомобили “ВолгаАвто” доступны в дилерских центрах по всей стране.” |
| **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СОЗДАВАЕМОГО САЙТА** | |
| **Основное назначение сайта** | * Предоставление информации о модельном ряде автомобилей “ВолгаАвто”, технических характеристиках, ценах и комплектациях. * Привлечение новых клиентов и увеличение объемов продаж автомобилей “ВолгаАвто”. * Обеспечение качественного сервиса и поддержки клиентов. * Формирование положительного имиджа компании “ВолгаАвто” как современного и надежного производителя автомобилей. |
| **Укажите URL вашего сайта/-ов** (*если есть*) | -------------------------------------- |
| **Что вы хотите видеть в результате работы?** | * Современный, удобный и информативный веб-сайт * Увеличение трафика на сайт и повышение узнаваемости бренда “ВолгаАвто”. * Рост количества заявок на покупку автомобилей * Повышение лояльности клиентов и * Укрепление позиций компании на рынке. |
| **Что должен решать сайт? Почему текущий ресурс не решает поставленных задач?** | * Веб-сайт должен стать основным каналом коммуникации с целевой аудиторией и инструментом продвижения продукции “ВолгаАвто” в онлайн-среде. * Сайт должен предоставлять полную и актуальную информацию о компании, автомобилях, сервисе и условиях покупки. * Сайт должен обеспечивать удобную навигацию и быстрый доступ к необходимой информации. * Сайт должен быть оптимизирован для поисковых систем и привлекать целевой трафик. |
| **Чему должен способствовать сайт (продаже, сервису, имиджу и т.д.)?** | * **Продаже:** Стимулирование онлайн-заявок на покупку автомобилей, поиск дилеров. * **Сервису:** Предоставление информации о гарантийном обслуживании, запасных частях, сервисных центрах, возможность онлайн-записи на сервис. * **Имиджу:** Формирование положительного образа компании как инновационного, надежного и социально ответственного производителя автомобилей. * **Информированию:** Предоставление новостей о компании, акциях, специальных предложениях. * **Коммуникации:** Обеспечение обратной связи с клиентами, ответы на вопросы, обработка жалоб и предложений. |
| **ВАШИ КОНКУРЕНТЫ** | |
| **Что вам нравится у конкурентов?** | * У “Лада” - понятная структура сайта и удобный конфигуратор автомобиля. * У “УАЗ” - сильный акцент на внедорожных качествах и надежности автомобилей. * У “ГАЗ” - подробная информация о коммерческом транспорте и условиях лизинга. * У некоторых китайских брендов - современный дизайн и большой выбор опций. |
| **Чем вы отличаетесь от конкурентов?** | * Сочетание традиций и инноваций в производстве автомобилей. * Оптимальное соотношение цены и качества. * Развитая дилерская сеть и качественное сервисное обслуживание. |
| **Укажите URL основных конкурентов, на которых ориентируетесь** | * lada.ru * uaz.ru * gaz.ru |
| **Укажите URL** **конкурентов, сайты которых не нравятся** | * 1. УАЗ Патриот (<https://www.uaz.ru/purchase/special-offers/uaz-advantages-all-cars?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=uaz%21pt%21Patriot_june_25%21ya%21sr%21bn%21Patriot_search%21%21%21__xlkPa&utm_content=uaz%21pt%21Patriot_june_25%21ya%21sr%21bn%21Patriot_search%21%21%21__xlkPa_phrs%7C54987062968_54987062968%7Ccid%7C700810232%7Cgid%7C5599075365%7Caid%7C17087392720%7Cadp%7Cno%7Cpos%7Cpremium%7Csource%7Cnone&utm_term=__москвич_creative%7C__xlkPa&utm_a=uaz%21pt%21Patriot_june_25%21ya%21sr%21bn%21Patriot_search%21%21%21__xlkPa&yclid=12771434703487762431>) * **Устаревший дизайн:** Часто используют простые шаблоны или вообще самодельные сайты, что создает впечатление несерьезности. * **Плохая структура:** Информация разрозненная, трудно найти нужное.   2. ЗИЛ (<https://specavto.ru/marks/zil/>)   * **Отсутствие поддержки:** Нет обратной связи, нет форума, нет возможности задать вопрос или получить консультацию. |
| **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ (ВАШИ КЛИЕНТЫ)** | |
| **Опишите типичного пользователя вашего сайта, для которого предоставляете услуги (пол, возраст, предпочтения)** | * **Покупатель легкового автомобиля:** Мужчина или женщина, 25-55 лет, со средним или выше уровнем дохода, проживающий в городе или пригороде. Ценит надежность, комфорт и соотношение цены и качества. Интересуется современными технологиями, но не готов переплачивать за избыточные функции. Отдает предпочтение автомобилям российского производства или маркам, адаптированным к российским условиям эксплуатации. * **Покупатель внедорожника:** Мужчина, 30-60 лет, со средним или выше уровнем дохода, проживающий в сельской местности или часто выезжающий на природу. Ценит проходимость, надежность и вместительность. Важны такие характеристики, как полный привод, высокий клиренс и прочная конструкция. * **Покупатель коммерческого транспорта:** Предприниматель или представитель компании, заинтересованный в приобретении надежного и экономичного коммерческого транспорта для бизнеса. Важны такие параметры, как грузоподъемность, топливная экономичность, стоимость обслуживания и доступность запчастей. * **Владелец автомобиля “ВолгаАвто”:** Мужчина или женщина, любого возраста, владеющий автомобилем “ВолгаАвто” и заинтересованный в сервисном обслуживании, приобретении запчастей и аксессуаров. |
| **Основные цели посещения вашего сайта** | * Получить информацию о модельном ряде автомобилей “ВолгаАвто”, технических характеристиках, ценах и комплектациях. * Найти ближайшего дилера “ВолгаАвто”. * Получить информацию о сервисных услугах и запасных частях. * Ознакомиться с акциями и специальными предложениями. * Задать вопрос или оставить отзыв о продукции и услугах компании. * Найти информацию о компании, ее истории и достижениях. |
| **Укажите главные критерии выбора вашей услуги/ продукции для клиента** | 1. Цена 2. Качество 3. Сервис 4. Другое (опишите): **Надежность, доступность запчастей, адаптация к российским условиям эксплуатации, соотношение цены и качества, патриотизм** |
| **Как вы удерживаете клиента?** | * **Высокое качество сервисного обслуживания** * **Обратная связь и быстрое решение проблем** * **Персонализированный подход:** Индивидуальный подход к каждому клиенту, учет его потребностей и предпочтений. * **Информирование о новых продуктах и услугах.** |
| **Как вы добиваетесь повторных продаж?** | * **Программа Trade-in:** Предложение выгодных условий обмена старого автомобиля на новый. * **Предложение новых моделей и комплектаций.** * **Скидки** * **Участие в автомобильных выставках и мероприятиях.** * **Положительные отзывы и рекомендации:** Стимулирование клиентов оставлять положительные отзывы и рекомендовать автомобили “ВолгаАвто” своим знакомым. |
| **Период взаимодействия с клиентом** | * От первого обращения в дилерский центр или на сайт до момента покупки автомобиля. * В течение всего срока владения автомобилем (сервисное обслуживание, ремонт, приобретение запчастей). * При последующей покупке нового автомобиля (программа Trade-in). |
| **УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (УТП)** | |
| **Чем Вы лучше конкурентов?** | * Сочетание традиций и инноваций в производстве автомобилей. * Оптимальное соотношение цены и качества. * Развитая дилерская сеть и качественное сервисное обслуживание. |
| **Почему Вашу услугу/товар должны купить?** | 1. Цена 2. Качество 3. Сервис 4. Другое (опишите): **Надежность, доступность запчастей, адаптация к российским условиям эксплуатации, соотношение цены и качества, патриотизм** |
| **Какую полезность Вы даете клиентам?** | * **Надежный и качественный автомобилью.** * **Уверенность на дороге (на обочине)** * **Экономию средств** |
| **Уделяете ли Вы внимание сервису?** | Сервис – один из ключевых приоритетов компании “ВолгаАвто”. Мы стремимся обеспечить максимально комфортное и качественное обслуживание для всех наших клиентов. |
| **ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ/НАПРАВЛЕНИЕ, ОСОБЕННОСТИ ОТРАСЛИ (РЫНКА)** | |
| **Опишите процесс предоставления услуг/продажи товара** | * 1. **Обращение клиента:** Клиент обращается в дилерский центр или оставляет заявку на сайте.   2. **Консультация и выбор автомобиля:** Менеджер консультирует клиента и помогает выбрать подходящую модель и комплектацию.   3. **Тест-драйв:** Клиент проходит тест-драйв выбранного автомобиля.   4. **Оформление документов:** Клиент оформляет документы на покупку автомобиля (кредит, лизинг, Trade-in).   5. **Получение автомобиля:** Клиент получает автомобиль в дилерском центре.   6. **Сервисное обслуживание:** Клиент проходит регулярное сервисное обслуживание в сертифицированных сервисных центрах. |
| **Полная информация по возвратам, браку, гарантиям и т.д.** | **Возврат автомобиля надлежащего качества (если клиент передумал до подписания документов):**   * **До подписания договора:** Клиент имеет право отказаться от покупки без объяснения причин. * **После подписания договора (если нет недостатков):** Возврат автомобиля надлежащего качества возможен только по соглашению сторон (дилера и покупателя). Это может быть возможно, если дилер, например, согласен предложить другой автомобиль или условия. * **Срок:** Обычно определяется условиями договора купли-продажи. |
| **МАТЕРИАЛЫ** | |
| **Какие можете предоставить материалы**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Логотип 2. Слоган компании 3. Фирменные цвета 4. Фирменные шрифты 5. Brandbook 6. Примеры печатной рекламы 7. Фотоматериалы 8. Иллюстративные материалы 9. Патенты, сертификаты 10. Тексты для наполнения сайта 11. Другое: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **Логотип**  *(нужное подчеркнуть и прокомментировать)* | 1. Требуется разработка с нуля (готовы заполнить бриф на разработку логотипа) 2. Требуется доработка логотипа “ВолгаАвто” 3. Логотип имеется. Готовы предоставить исходник в векторном формате |
| **Фотоматериалы** |  |
| **Тексты (преимущества, доставка, оплата, количество офисов)** | ----------------------------------------- |
| **Баннеры под скидки и акции (конкретные темы)** | * Баннеры для рекламных акций и специальных предложений. * Баннеры для сезонных распродаж. * Баннеры для продвижения новых моделей. * Баннеры для различных целевых аудиторий. |
| **Вопрос/ответ** | Разработаем раздел “Вопрос/Ответ” с наиболее часто задаваемыми вопросами клиентов (о покупке, сервисе, гарантии, и т.д.) |
| **Доступы к аналитическим инструментам** | Предоставим доступ к системам веб-аналитики для отслеживания трафика, поведения пользователей и эффективности сайта. |
|  | |
| **СТРУКТУРА САЙТА**  *Структура сайта создается на встрече, с согласованием всех разделов. Для интернет-магазина нужна вся структура каталога.* | |
| **Опишите разделы и подразделы создаваемого сайта**  *Например:*  *1. Главная*  *2. О нас*  *2.1. История компании*  *2.2. Наши сотрудники*  *2.3. Наши партнеры*  *3. Услуги*  *4. Контакты*  *4.1. Адреса*  *4.2. Обратная связь* | 1. Главная страница (Указывается логотип, слоган компании, город, улица и номер телефона в верхней строчке. Далее идут 3 кнопки (О компании, Услуги, Отзывы и название сайта). По центру указывается название компании и город основного центра). Внизу станицы указывается кнопка для подачи заявки. 2. О компании (коротко указываю чем занимается компания) 3. Услуги (Продажа автомобилей “Волга”, Сервисное обслуживание, Поставки запчастей, Реставрация и тюнинг, Кузовной ремонт и покраска) 4. Отзывы |
| **Предусматривается ли структура под продвижение сайта** | В теории это возможно, но на данный момент этот вопрос не рассматривается. |
| **Опишите структуру главной страницы**  *(для лучшего понимая, желательно приложить схему)* | Главная страница (Указывается логотип, слоган компании, город, улица и номер телефона в верхней строчке. Далее идут 3 кнопки (О компании, Услуги, Отзывы и название сайта). По центру указывается название компании и город основного центра). Внизу станицы указывается кнопка для подачи заявки. |
| **Отметьте наиболее важные на ваш взгляд блоки на главной странице** | (Указывается логотип, слоган компании, город, улица и номер телефона в верхней строчке. Далее идут 3 кнопки (О компании, Услуги, Отзывы и название сайта). |
| **Опишите структуру внутренних страниц**  *(для лучшего понимая, желательно приложить схему)* | 1. О компании (коротко указываю чем занимается компания) 2. Услуги (Продажа автомобилей “Волга”, Сервисное обслуживание, Поставки запчастей, Реставрация и тюнинг, Кузовной ремонт и покраска) 3. Отзывы |
| **Какие блоки и разделы на сайте самые важные** | Главная страница и услуги |
| **Языковые версии сайта** | Php, wordpress (на open server) |
|  | |
| **ГРАФИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ САЙТА** | |
| **Тип сайта**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Корпоративный 2. Интернет-магазин 3. Сайт-визитка 4. Портал (новостной, игровой и т.д.) 5. Landing page 6. Другой: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **Обладают ли продукты и услуги особенностями, которые надо отразить в дизайне** | В нашей компании работают высококлассные специалисты, которые с уверенностью отвечают за качество продукта. |
| **Охарактеризуйте будущий дизайн сайта**  *(например: строгий, сдержанный, классический или яркий, креативный)* | Сайт будет оформляться креативно. |
| **Стиль сайта** | современный |
| **Какое основное сообщение необходимо донести до пользователя** | Наши клиенты в большинстве случаях будут довольны наши сервисом. |
| **Какие эмоции должен вызывать дизайн** | Положительные, теплые. |
| **Опишите предпочтения в цветовой гамме сайта** | Сумерки |
| **Графические материалы на сайте**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Не нужно использовать графику 2. Использовать на усмотрение дизайнера 3. Использовать фотографии 4. Использовать иллюстрации |
| **Делать акцент в дизайне сайта**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. На фото 2. На иллюстрациях |
| **Тематика изображений**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Абстракции 2. Люди 3. Животные 4. Растения 5. Техника 6. Бытовые предметы 7. Другое: Подача сайта |
| **Предполагается ли создание оригинальных изображений разработчиками сайта**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Нет, материалы предоставит заказчик 2. Нет, материалы можно купить в интернете 3. Да: фотографии на тему \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 4. Да: иллюстрации на тему \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **Тексты на сайте**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Тексты предоставит заказчик 2. Нужен рерайтинг 3. Нужен копирайтинг |
| **На какой информации дизайн должен акцентировать внимание посетителя** | 1. На слогане/лозунге компании 2. На информации о компании 3. На услугах компании 4. На координатах местоположения офиса 5. На визуальных образах, отражающих деятельность и подачу компании на рынке 6. На новинках продукции и услуг компании 7. На уникальности услуг и продукции компании 8. На выгодной ценовой политике 9. Дополнительно (*опишите)* |
| **Как расставить акценты на сайте** | Функциональность   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | \_\_\_\_\_\_\_60\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | - | \_\_\_\_\_\_\_70\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | % |   ­­­­­  Красота   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | \_\_\_\_\_\_\_30\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | - | \_\_\_\_\_\_\_\_70\_\_\_\_\_\_\_\_ | % | |
| Примеры сайтов (не менее 3-х), которые Вам **нравятся**. Опишите что нравится.   |  |  | | --- | --- | | Адрес сайта | Комментарий | | [Официальный сайт LADA](https://www.lada.ru/?ysclid=mbtqkc9mb0810799723) | Оформлен в современнем стиле и вызывает положительные впечатления | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | | |
| Примеры сайтов (не менее 3-х), которые Вам **НЕ** **нравятся**. Опишите, что не нравится.   |  |  | | --- | --- | | Адрес сайта | Комментарий | | [Mitsubishi Lancer (Мицубиси Лансер) - Продажа, Цены, Отзывы, Фото: 4815 объявлений](https://mitsubishi.drom.ru/lancer/) | Оформление сайта старое (к машине вопросов нет) | | [Авито | Объявления во всех регионах: купить вещь, выбрать исполнителя или работу, подобрать недвижимость и транспорт по низкой цене | Авито](https://www.avito.ru/?ysclid=mbtr1mytoa999393559) | Медленно грузит | |  |  | |  |  | |  |  | | |
| **Анализ текущего сайта** *(заполняется при редизайне)*   |  |  | | --- | --- | | Что нравится | Что **НЕ** нравится | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | | |
| **Перечислите недопустимые к использованию в дизайне элементы, цвета, текст и т.д., если таковые имеются** | Все что не связан с темой сайта |
| **ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММНОЙ ЧАСТИ** | |
| **Полный список программ, с которыми взаимодействует сайт** | Wordpress (На опен сервере) |
| **Калькулятор (если предусмотрен) - логика** | ---- |
|  |  |

**Что еще хотели бы добавить:** На данный момент вопрос не рассматривается. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата заполнения: 13.06.2025