

## Побажання та питання по сайту

1. Обидва варіанти суперові! Перший екран то і там, і там бомба! Я думаю, що нам обидва знадобляться))
2. Думаю варто додати до кнопок контакту телеграм та ватсап (поки що на номер телефону 096-435-5652, щоб людина могла відразу відкрити веб або зателефонувати).

*!На що хочу звернути увагу.* Маркетолог встановив тригерні точки на форму та на кнопки взаємодії та форму (початок роботи та відправку).

Я попрошу обережно з будь-якими змінами коду по цим об'єктам.

Маю на увазі наступні дані:

Triggers		
<input type="checkbox"/> Name ↑	Event Type	Filter
<input type="checkbox"/> click_email	Just Links	Click URL contains mailto:
<input type="checkbox"/> click_facebook	Just Links	Click URL contains https://www.facebook...
<input type="checkbox"/> click_instagram	Just Links	Click URL contains https://www.instagram...
<input type="checkbox"/> click_linkedin	Just Links	Click URL contains https://www.linkedin.c...
<input type="checkbox"/> click_phone_number	Just Links	Click URL contains tel:
<input type="checkbox"/> click_youtube	Just Links	Click URL contains https://www.youtube.c...
<input type="checkbox"/> EV - form_start	Custom Event	Event contains form_start
<input type="checkbox"/> EV - form_submit	Custom Event	Event contains form_submit

3. *Питання.* Чи варто розташовувати кнопки взаємодії (контакти, соціальні мережі) з правого боку екрану і прикріплювати їх там вертикально? Екран прокручується, а кнопки залишаються завжди на одному й тому ж місці екрану? Наприклад, як кнопки на цьому сайті <https://jklepa.xyz/>
4. Секція з експертами (фото та опис експертів (поки що троє) в окремих папках). Стосовно загальних спільних фото – не вдалося, розминулись в дорозі. Але я пам'ятаю, що мені потрібні групові фото.
5. Секція з сертифікатами – зараз є просто сертифікати по напрямках діяльності (і я не знаю чи варто їх публікувати, приклад сертифікатів в папці Жанна Кудрицька), але ми в процесі сертифікації по міжнародним стандартам. Я гадаю, що цю секцію треба запланувати.
6. Секція з сегментованими оферами – пропозиціями для клієнтів – поки що вона не сформована, бо ЦА по болям не всі вивчені. Але згодом я хочу зробити сегментацію по оферам і основні питання розглядати в розрізі цих оферів для чотирьох/трьох категорій бізнесу: мікро та малий, середній, великий бізнес. З різним наповненням пакету послуг

та з різною вартістю відповідно до категорій. – *це на майбутнє план, поки він малюється лише в голові і не має остаточної форми.*

7. Секція з проектами. Оновлена інформація по завершених проектах в файлі «Проекти реалізовані» папки «Інформація на сайт». Проектів завершених поки 5.
8. Секція з відгуками. Тут складно. Бо договори нерозголошення трохи «жмуть». На цьому етапі можливо зупинимося на секції з реалізованими проектами, а далі щось придумаємо.
9. Секція Q/A. Гадаю її також треба зробити, як ви скажете? На лендінгах точно такі секції є, а чи потрібна вона на розгалужені сайти?  
Питання: скільки зазвичай питань розміщують в такій секції? 5-6 найбільш поширених запитань-страхів клієнта?
10. Коригування до секції Послуги.
  - 1- Вихід з хаосу це не зовсім послуга. Це крутий наслідок нашої роботи) Тут можна замінити на бізнес-консультації;
  - 2- Автоматизацію бізнес-процесів ми не здійснюємо, в нас для цього нема відповідних програмних продуктів. АЛЕ ми після визначення процесів, які підлягають автоматизації, здійснюємо пошук підрядника, допомагаємо підібрати найкращий для клієнта варіант з програмних продуктів, та можемо супроводжувати імплементацію та інтеграцію цього продукту з наявними системами, які використовує клієнт. Це зазвичай додаткова послуга, яка може входити в пакет оптимізації бізнес-процесів.  
Тут можна замінити на аудит бізнес-процесів, але тоді помістити перед оптимізацією.  
Або ж так і переназвати «Супроводження автоматизації»;
  - 3- можна ще додати вниз воркшопи, тренінги та навчання для бізнесу.
11. Сенси, описані в файлі «Сенси УТП» папки «Інформація на сайт». Ви дуже гарно подали сенси також. Я ніякому разі їх не перекреслюю. Але додаю сюди файл з корисним сенсовим навантаженням. Там і ІТП, і переваги, і як це відбувається, і заклики до дії тощо.
12. Я буду додавати інформацію на сайт: статті, аудіо та відео контент. Переважно це буде на сторінки «блог» та «академія». Контент буде як у вигляді оформлених посилань на інші ресурси (як зараз там лежить відео з ютуб та статті з посиланнями на сайт блогу ліга нет), так і «базуватися» на цьому ресурсі (статті, які будуть розміщені вже тут + новини, відео).  
В зв'язку з цим питання:
  - Як краще організувати подачу інформації на цій сторінці? Можливо новини треба виділити якось окремо тощо, щоб ця інформація більш чіпляла гостей сайту – *не бачу це поки що.*

- Як краще нам з вами розподілити ролі: де сторінку контролюєте ви, бо там треба мати справу з кодом, де я можу розміщувати без вашого відома, бо там просто за зразком додати і все?

13. Перший екран. В описі слова «інноваційні рішення» замінити на «послуги управлінського консалтингу»

14. Секція «Про нас». OptiCoreR – це консалтингова компанія, яка надає послуги з бізнес-аналізу, оптимізації бізнес-процесів, фінансового моделювання та інші послуги управлінського консалтингу для підприємств різних галузей та масштабів.

## Про нас

**OptiCoreR** - це консалтингова компанія, яка може створити можливості для зростання вашого бізнесу.

15. А тут, замість цього блоку, може краще написати УТП, щоб клієнт бачив, що він отримає?

Послуги

Цінності

Візія

Компанія надає послуги з бізнес-аналізу, опису та оптимізації бізнес-процесів, інших послуг стратегічного та управлінського характеру для підприємств різних галузей та масштабів.

## Наші клієнти отримують (Ви отримуєте)

- узгодження цілей бізнесу з діями - оскільки всі ваші бізнес-процеси відповідатимуть меті;
- усунення прихованих втрат та скорочення витрат часу та ресурсів на створення цінності для клієнта;
- фундамент для масштабування бізнесу – оскільки оптимізовані бізнес-процеси забезпечать стабільність діяльності;
- вмотивовану команду – кожен працівник почне більш усвідомлено ставитись до своїх обов'язків, оскільки буде розуміти цінність, яку він створює;
- прозорість операційної діяльності – ви чітко бачитимете результат кожного процесу (він буде вимірний);
- фокус вашої уваги зміститься з операційної рутини на розвиток бізнесу, за рахунок усунення прихованих втрат часу;
- зниження операційних ризиків, за рахунок контролю над результатами процесів та ключовими аспектами бізнесу;
- все це буде сприяти покращенню якості послуг або продукції, що підвищить задоволеність клієнтів та створить для вас конкурентні переваги.

## 16.А ось тут

Наша діяльність спрямована на популяризацію **управлінських та фінансових знань** серед власників бізнесу та управлінців, впровадження **процесного підходу до управління** в бізнес середнього та великого рівня, **розвитку управлінських функцій та навичок, підтримку та розвиток** бізнесу

### Уточнення деяких слів:

Наша діяльність спрямована на *поширення* управлінських та фінансових знань серед власників бізнесу, *управлінців та підприємців*, *популяризацію та* впровадження процесного підходу в *малий, середній та великий бізнес*, *розвиток* управлінських функцій та навичок, *підтримку та допомогу* малого бізнесу.