**Бриф на редизайн продающего сайта-визитки**

**С разговора:**

3 коммерческих организации

Юва консалтинг

Фото – разместим только Андрея

Серый, белый, красные цвета – минимализм (голубой)

Пространство, время – маркетинговый ресурс (вдохновение, рост, созидание, пространство)

Футуристичная (не совсем) актуальная в настоящем времени перспективе развивается – в стиле минималимз

По логотипу что он передает: Здание отражается – айти это параллельная реальность (цифровая модель обретает параллельную реальность)

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

**Цель на странице:** вдохновиться, проникнуться =

The future is coming now (англ)перевод на русский при наведении на звездочку

(обыграть можно)

**Общие вопросы:**

**1.**Основные конкуренты. Напишите названия фирм Ваших конкурентов. (желательно ссылки на сайты)

[Ссылки на 2-3 работы, которые нравятся можно ближайшие направления]

Конкуренты:

1. <https://formabim.ru/>
2. <http://informa174.ru/>
3. <https://bim-uslugi.ru/>

Ссылки на сайты, которые нравятся:

1. <https://ekaterinburg.brusnika.ru/company/>
2. <https://bim.vc/>
3. https://r1pro.ru/

Также опишите 3-х ваших основных конкурентов по следующим параметрам:

• название

• сильные стороны конкурента относительно вашего продукта

• слабые стороны конкурента относительно вашего продукта

• как долго конкурент находится на рынке по сравнению с вашей компанией

Пример: «магазин текстиля Togas», больше точек продаж, но товар дороже, дисконтные карты, узнаваемость

**Ответ:**

1. [FORMA](file:///C:\Users\Vigorous\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\IE\SLK8DPL7\FORMA) (<https://formabim.ru/>), более широкая специализация (разрабатывают проекты по разным разделам строительства), плохое качество, на рынке примерно 5 лет, наша компания на рынке 1,5 года.
2. Институт ИНФОРМА (<http://informa174.ru/>), более широкая специализация (оказывают больший спектр услуг), но при этом меньшие компетенции в конкретном направлении - «Проектирование электроснабжения», нет или меньше опыта проектирования уникальных и технически сложных объектов.
3. Инновация (<https://bim-uslugi.ru/>) специализируются именно на БИМ сопровождении, но при этом значительно меньше технические компетенции и нет опыта выполнения проектных работ полного цикла до сдачи объектов в эксплуатацию. Направления этой компании для нас сейчас являются перспективными, мы только начинаем ими заниматься.

**2.**Цветовая гамма. В каких цветах Вы видите свой сайт? [Сине-голубой?]

**Ответ:**

**Основной фон серо-бело красный, на логотипах также присутствует черный.**

**3.**Какие ощущения у потребителя должно вызвать визуальное оформление?

Концепция логотипа – сочетание различных слоев символов

1. Символика строительства – кран и дом;
2. Символика цифровой среды проектирования как параллельной реальности (дом как бы отражается внизу);
3. Символика креста – как одного из основных архетипичных символов.

Какой образ и характер бренда должен быть сформирован?

Актуальная компания с высокими компетенциями, позволяющими адекватно отвечать на вызовы времени. Актуальная компания с высокими компетенциями, позволяющими выполнять проектные работы любой сложности с высоким качеством, настроенная на долгосрочное сотрудничество. Слоган «The future is coming now» «Будущее наступает сейчас».

Пример: веселье, наслаждение, посвящение, агрессия, вызов, достижения, превосходство, уверенность, безопасность

**4.**Какие визуальные образы отражают суть вашего бренда?

Пример: солнце, река, лес, поле, дом, животное

**Ответ: пространство, радость, вдохновение, полет, футуристичная архитектура**

**5.**История компании в цифрах Например: 5 лет на рынке, 535 довольных клиентов, 40 сотрудников

**Ответ: 1,5 года на рынке, среди партнеров ведущие строительные и девелоперские компании Екатеринбурга и Москвы:** Компания PRINZIP (<https://prinzip.su/>), Малышева, 73 (<https://grinvich.ru/>), Компания Брусника (<https://moskva.brusnika.ru/>), Проектная мастерская ITEM (<https://item-pro.ru/>),

ГК «А101» ([a101.ru](https://yabs.yandex.ru/count/W_CejI_zO0O4JHy093b7cBuUw8H66GK01WKngcx_Om00000u109mu8lOWT__Ylsf0O010OW1gl_MjqoG0Po1wuJPW8200fW1pF7gX5cu0RIVuvCVm042s06WrFiUu076qSyUw06e0g02agwR1C02XAoWjWRO0WBm0ftIitZu0l3gyU2XnhZLvG6O0zcjBjW4neCDw0J6Wmtu1AYRomQ81QYRomQG1PInsZYW1PcWWGAe1PMmrW6m1PMmrW6u1OMjjGx01O3km1R81O2st0Mu1cZ91b_737sg1U4tgGVO3L5OQMt63B07W82O3BW7j0RG1mRO1mVW1uOAyGSYL9NHk9uuye081D08f8A0WSI0W8OGu0Y9ruq2w0a7W0e1c0emoGePHUlL3Oq3GFWAWBKOgWiGvVPxZDWD0G1ddMDMsFK50DaBw0kecykEdDw-0QaCJ2Mtp0H9zp_e3AS2u0s3W830W82028aEdtyo5dMOy3-G3ihqEfWEtuwpwAUrmV0te0w_X3tO3WAX3q9Kb1XSl_0_sG-04D-hoXYCWCqZd9Bgz9a_iH9boFKyjRFhF-aIO_7Vaf_wbf46g1F5tkoDxhBZx1RW4zVIlms05820W06W5DVIlmse59AqYpMapVVq1UWKZ0B85VNGtQu6q1MBeOoH1l0LmOhsxAEFlFnZoHRG5ewSthu1WHUO5vEhjoMe5md05xIM0TWNm8Gzu1U6-DYK1kWN0lWNc_UHcGQW61Am686H_Py6q1WX-1YHlO2Hkllls9S1W1cmzBZYqBsHkI2G6G6W6RIk0R0Pk1dI6H9vOM9pNtDbSdPbSYzoDpaoBJ7W6GZe6O320_0PWC83WHh__o-6VINqA8WQm8Gza1g0W820X902c1hnmBG1e1hAfR3roARmpCW1i1hUgOM3wFAitJEu6W7r6W4000226r4nDZStDZWqCpaqD3SnD3SqBJ4mCJSsDpCrDJavDJKvEJOtCJSnBNDXSpCjC3SoD2qoPcKjSs5pBMmtBM9XR65kOsLoBJWmE30jGa5CBJ8uDpcm6s2u6mJW6vAqYpM278WS1EaSW1t_VvaTo1s_X3tW7Sl21Q0U0QWU0T0UgAoAmzIvlFc60TWU-jeUu1wyoYo87____m6W7z-hoXYm7m787v3glG-m88I08BWWYkahu201q27__m7L8l__V_-18v0Zd87FZBk-i9wH0PWZrER3_wBiqQd70QWZ0R0Z0RWZ0Ha0RI1UIUK7haR18Tc5CbuaGWj_H2IX3r5ANFhG4Cb5IX3K_inOuSnHU02-73eabdMLbMsNBBWC38akGZeqQKnUmYrlYzxJX07q0RgVb5SzTYoD44q0~1?etext=2202.P22DhakoFSOZji--5lBakmcb55_RonC_pfD4tW_TIPt6cWVqY3lmc21vcWxrZ3Bk.df04d23020997454249b58d97f74a64381378e84&from=yandex.ru%3Bsearch%26%23x2F%3B%3Bweb%3B%3B0%3B&q=%D0%B0101+%D0%B7%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B9%D1%89%D0%B8%D0%BA&baobab_event_id=leptz37v1q)); Компания ISOMETRIX (<https://isometrix.ru/>). Реализовано

более 20 крупных проектов в Екатеринбурге, Свердловской обл. и Москве.

Сотрудничаем с лучшими специалистами Екатеринбурга и России.

**6.**Ваши главные преимущества. Чем Вы отличаетесь от конкурентов

Почему именно ваш продукт (относительно конкурирующих) захочет купить потребитель?

Позиционирование продукта (основное отличие от основных конкурентов).

Пример: только уникальные товары / набор лучших мировых практик ведения маркетинга / самые низкие цены в городе / самый

большой ассортимент

**Ответ: Целевые объекты – крупные проекты с высокой технической сложностью, а также с максимальным уровнем проработки в БИМ. Обеспечиваем высокое качество разработки документации, выполнение всех технических регламентов и правил, сопровождение документации при прохождении государственной экспертизы, высокую клиентоориентированность и максимальную атракктивность по отношению к Заказчику.**

**По стоимости наши услуги в верхнем сегменте на рынке проектирования.**

**7.**Как происходит процесс производства или процесс работы над продуктом или услугой

(нужны фотографии, видео с поставок, фото склада **\*\*если есть возможность**) + в том числе нужны Ваши фото (ссылка на фото в яндекс диске)

**Ответ: 1. Знакомимся с Заказчиком; 2. Определяем его основные потребности и приоритеты; 3. Даем экспертную оценку проекту, обозначаем основные риски и способы их обеспечения; 4. Изучаем техническое задание; 5. Определяем этапы работы; 6. Разрабатываем документацию в тесном контакте с Заказчиком с согласованием промежуточных результатов этапов работы; 7. Получаем обратную связь по результатам работы, при необходимости вносим коррективы.**

**8.**Акции, скидки, бонусы (при покупке одной запчасти, скидка на вторую покупку 10%)

**Ответ: Компания максимально клиентоориентирована и предлагает разные варианты классов продукта под бюджет Заказчика.**

**9.**Есть ли отзывы от клиентов, статьи в СМИ? Если да, то нужны ссылки на яндекс, гугл 2гис

**Ответ: нет.**

**10.**Какие гарантии Вы предоставляете?

**Ответ: гарантия на разработанную документацию до момента сдачи объекта и в период эксплуатации**

**11.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Основные проблемы ваших клиентов**  С чем клиент сталкивается, когда обращается к другим фирмам? |  | 1. Низкое качество услуг; 2. Недобросовестность Подрядчиков; 3. Низкая квалификация Подрядчиков; 4. Отсутствие клиентоориентированности, отсутствие желания работать «в долгую». |  |

**12.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Комментарии к дизайну**  Здесь Вы можете написать любые комментарии на счет дизайна | https://disk.yandex.ru/d/YZ\_D1uWYNS2lew |

**13.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Опишите нужный стиль**  Например больше графики, или минимализм, инфографика и т.д.) | Минимализм на грани современности и футуризма. |

**Для Яндекс Директ и разработки:**

**1.**Телефоны/ E-mail

Подсказка: Контакты которые будут указаны в объявлениях, по которым будут звонить и писать клиенты.

**Ответ: Главный исполнительный директор Зеленцов Андрей Анатольевич +7-982-61-00-695, e-mail (новый адрес)**

**2.**Ключевые слова (основные фразы, по которым Ваш сайт должны находить клиенты)

Подсказка: продажа iphone, продажа айфонов, техника apple и т.д.

**Ответ:**

**Проектирование сетей электроснабжения, проектирование внутреннего электроснабжения, проектирование внешнего электроснабжения, БИМ-моделирование, BIM-моделирование,**

**создание семейств REVIT, создание семейств Model Studio CS, BIM-консалтинг, консалтинг в сфере электроснабжения; консалтинговые услуги по электроснабжению, создание баз данных семейств REVIT, техническое сопровождение.**

**3.**По каким запросам Вы не хотите рекламироваться?

Подсказка: дешево, дешевый, недорого, недорогой и т.д

**Ответ: дешево, дешевый, недорого и т.п.)**

**4.**Распределение общего бюджета по рекламируемым направлениям/товарам/услугам

Подсказка: 30% ноутбуки, 40% планшеты, 10% аксессуары

**Ответ: проектирование электроснабжения – 80%, консалтинг в сфере электроснабжения - 10%, БИМ-моделирование, создание семейств – 10%,**

**но последние 2 направления очень перспективные для нас и это наш следующий целевой рынок**

**5.** Ваше УТП (уникальное торговое предложение) для потенциальных клиентов?

Подсказка: Гарантия 24 мес, Доставка по РФ, Выезд замерщика 0₽ и т.д.

**Ответ: Комплексное проектирование систем электроснабжения с сопровождением на всех этапах жизненного цикла проекта.**

**6.**Опишите Вашу целевую аудиторию

Подсказка: мужчины от 35 лет, женаты, есть дети, доход выше среднего и т.д.

**Ответ: Крупные строительные компании и девелоперы, производители электротехнической продукции.**

**7.**Опишите основные преимущества Ваших товаров/услуг перед конкурентами?

Подсказка: Дешевле на 30%, окупаемость 6 мес и т.д.

**Ответ: Мы предлагаем комплексный продукт самого высокого качества.**

**8.**В каких странах и регионах Вы хотите рекламироваться?

Подсказка: Россия, Беларусь, Казахстан

**Ответ: Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Москва, Санкт-Петербург.**

**9.**В какое время и дни недели Вы хотите показывать рекламу?

Подсказка: Будние дни, круглосуточно, затрудняюсь ответить

**Ответ:**

**всегда**

**10.**График работы компании?

**Ответ: full time 24/7.**

**11.**Время работы, обработки заказов?

**Ответ: от 1 дня**

**12.**Хотите ли Вы крутить рекламу в праздничные дни?

**Ответ: да**

**13.**Дневной бюджет на рекламную компанию?

**Ответ: сложно сказать)**

**14.**Каковы Ваши расценки на товары/услуги по сравнению с другими конкурентами

Подсказка: дороже, среднерыночные, дешевле на 20%

**Ответ: по верху рынка, иногда выше рыночных примерно на 10-20%.**

**15.**Требуется ли согласование визуального вида рекламных объявлений?

Подсказка: да, нет, полагаюсь на Вашу экспертность

**Ответ: скорее да)**