Информационный бриф для создания и наполнения сайта

КЛИЕНТ:

Ваши ожидания от нашей работы

|  |  |
| --- | --- |
| Задачи сайта.  Какие задачи бизнеса должен решать сайт?  Представлять компанию в интернете?  Представлять конкретный 1 товар/услугу?  Представлять компанию + её товары и услуги? |  |
| О будущем сайте  Опишите кратко, как представляете будущий сайт |  |
| Есть ли у вас фирменный стиль, требования по работе с брендом?  Логотип, фирменные цвета, слоган. |  |
| Удачные примеры с Вашей точки зрения  Приведите пример 2-х сайтов, дизайн и исполнение которых вам нравится. Кратко объясните, почему. |  |
| Неудачные примеры с Вашей точки зрения  Приведите пример 2-х сайтов, дизайн и исполнение которых вам не нравится. Кратко объясните, почему. |  |
| Какие страницы должны быть на сайте  Выберите основные пункты меню, которые должны быть с Вашей точки зрения  Главная  О нас  Каталог товаров/услуг  Страница с подробным описанием товара/услуги (\_\_ шт.)  Новости/статьи  Контакты  Другие (опишите, какие) |  |

Технические данные

|  |  |
| --- | --- |
| Регистрация на сайте  Есть ли необходимость в процедуре регистрации и личном кабинете пользователя?  Есть ли необходимость в Регистрации через социальные сети? |  |
| Дизайн  Шаблон с небольшими изменениями (цвета, брендинг)? Или индивидуальный дизайн (разработка макетов основных страниц, вёрстка, применение на сайт)? |  |
| Онлайн чат  Необходим онлайн чат на сайте? |  |
| Языковые версии сайта  На скольких языках будет сайт? Укажите основные. |  |
| Наличие хостинга  Обычный или VPS/VDS? |  |
| Наличие доменного имени |  |

Сведения о компании

|  |  |
| --- | --- |
| Направление деятельности компании  Опишите в нескольких словах, что производите/продаёте, какие услуги оказываете. |  |
| Ваши отличительные черты  Чем вы лучше конкурентов? Почему выбрать нужно именно вас?  *Это могут быть особые условия работы с клиентами, уникальные предложения, акции, программы лояльности, географический охват и т.д.*  *Обратите внимание, цены ниже рыночных и широкий ассортимент не являются преимуществом в полном смысле этого слова.*  *Если таковых качеств нет, то их надо будет сформулировать и строго соблюдать, регулярно проверяя и контролируя соблюдение.* |  |
| Опыт работы  Как давно ваша компания на рынке? Были ли у вас крупные/известные клиенты, которыми Вы гордитесь? Что ещё Вы можете сказать о своем опыте? |  |
| Регионы работы  В каких регионах компания имеет филиалы или представительства. В какие регионы осуществляется доставка.  В каких регионах хотите работать? |  |
| Отзыв о компании  Есть ли у вас отзывы от благодарных клиентов? |  |
| Другое  Что ещё ваши клиенты должны знать о компании, чтобы повысить уровень доверия к вам? |  |

Сведения о продукте компании

|  |  |
| --- | --- |
| На какие товары, услуги делаем упор?  На какой продукт или услугу вы хотите сделать акцент. |  |
| Отличительные черты продукта (минимум 3)  Почему этот продукт или услугу выгодно купит, а не аналог? |  |
| Производитель-продавец  Вы производитель товара? Продавец?  Кто ваши поставщики? |  |
| Акции и скидки  Предусмотрены ли у вас скидки – какие и при каких условиях? Есть ли промоакции? |  |
| Другое  Что ещё мы должны знать про ваши товары/услуги? |  |

Сведения о клиентах

|  |  |
| --- | --- |
| Тип клиента  Для кого ваш продукт – для организаций или для частных лиц?  Если для организаций, то какую должность занимает человек, который принимает решение о покупке? |  |
| Возраст  Укажите примерный возраст людей, которые принимают решение о покупке вашего продукта |  |
| Пол  Ваш продукт для мужчин или для женщин? Даже если он для всех, с кем Вы, всё-таки, чаще работаете? |  |
| Уровень дохода  Ежемесячный доход на одного человека в семье условно разделим как: низкий, средний, высокий |  |
| Решаемые проблемы  Какую проблему решает человек, приобретая ваш товар/услугу?  *Покупая кровать, человек покупает комфортный сон, или делает свой дом уютнее, или решает проблемы здоровья – всё зависит от того, что ему надо и какую кровать он покупает.* |  |
| Вопросы и сомнения  Что может оттолкнуть клиента от покупки? Что может вызвать сомнения? И какие вопросы вам чаще всего задают? |  |
| Другое  Что ещё вы можете сказать о своем клиенте: его работа, предпочтения, интересы, семейное положение. Пишите всё, что знаете и считаете важным. |  |

Способы связи

|  |  |
| --- | --- |
| Адрес основного сайта  Если есть |  |
| Контактный телефон |  |
| Skype |  |
| E-mail адрес |  |
| Социальные сети  Если есть корпоративные страницы в соц.сетях, укажите их, пожалуйста. |  |

Сведения о конкурентах

|  |  |
| --- | --- |
| Основные конкуренты  Назовите 3-4 ваших прямых конкурентов. Укажите их сайты, если есть. |  |
| Их недостатки и преимущества  Забудьте про тактичность и скажите нам - в чем ваши конкуренты хуже вас? Где их слабые места? |  |