



Инструкция по заполнению разделов на сайте

Личный кабинет пользователя

E-mail: _____ Пароль: _____ Авторизоваться

PRACTICE BOOK
опыт профессионалов из первых рук

Главная О проекте Техподдержка Партнерам Работа Дилерам Контакты

Управление | Бизнес среда | Личный кабинет | Выход

Здравствуйте, Максименко Сергей Васильевич | Главная | О проекте | Техподдержка | Партнерам | Работа | Дилерам | Контакты

PRACTICE BOOK
опыт профессионалов из первых рук

Вход в личный кабинет осуществляется после авторизации (введения вашего e-mail и пароля в форму в верхнем правом углу), путем нажатия ссылки «Личный кабинет».

E-mail: _____ Пароль: _____ Авторизоваться

PRACTICE BOOK
опыт профессионалов из первых рук

Главная О проекте Техподдержка Партнерам Работа Дилерам Контакты

Если Вы забыли пароль, нажмите в верхнем правом углу значок ключа и введите свой e-mail. На Вашу почту будет отправлен автоматически созданный новый пароль.

Личные данные

Логин:	test@test.ru
Пароль:	<input type="password"/>
Аватар:	
<input type="button" value="Выберите файл"/> Файл не выбран	
Поддерживаемые форматы: JPG, GIF, PNG	

Должность:	Генеральный директор
Контактный телефон:	2218640
Номер ICQ:	<input type="text"/>
Ваш Skype:	<input type="text"/>
Достижения:	<input type="text"/>

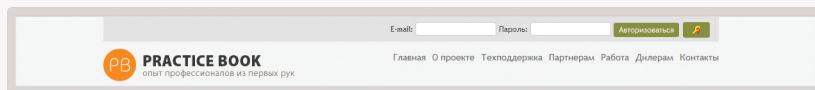
Максименко Сергей Васильевич | Выход

Главная | О проекте | Партнерам | Работа | Дилерам | Контакты
Творческая группа "Реальность"

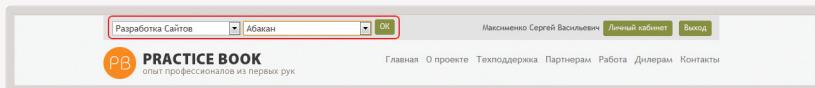
© 2011 PRACTICE BOOK Все права защищены. Полное или частичное копирование материалов запрещено. Лицензионное соглашение

Изменять личные данные можно введя новые данные в изменяющее поле и нажав на значок дискеты рядом с соответствующим полем.

Управление страницей отрасли



Вход осуществляется после авторизации (введения вашего e-mail и пароля в форму в верхнем правом углу).



После авторизации нажмите в левом верхнем углу выпадающий список и выберите регион и отрасль.
Нажмите кнопку «OK».

Product Information: Пополните общую информацию о данной отрасли или профиле, включая ключевые моменты сегмента, дайте ознакомительную информацию о товаре, классификации видов продукции, выделите основные характеристики, которые дают пользователю полное представление и понимание о данном товаре и услуге.

Popular Position: В данном блоке необходимо заполнить несколько разделов:
1. Популярная позиция позволяет сориентировать пользователя по ценовой политике в целом...
2. Популярный диапазон цен на конкретный товар и услуги у компании по сегменту например в отрасли кирпич-песчаниками может быть при ограниченной стимности товара или услуги более 5 рисков пример http://practice-book.ru/pisat/1.html
3. Популярный диапазон цен от 0 до «нижней цене» + «высокая цена» от «высокой цене» до ?
4. Быть нужно указать исхода из ваших знаний по себестоимости данной продукции, оптимальной торговой наценки, возможных поставщиков и различных предложений компаний.

Sales Manager: Максименко Сергей Васильевич
Хотинги, Абакан (Республика Хакасия)
5 лет на рынке СЕО и сайтомания. Реализовал ряд успешных проектов как на рынке Web-программирование, так и в продвижение интернет реесурсов.

Sales Coordinator: Исполнительный директор
2009 - нв
NetInfo
IDS

Executive Director: Начальник отдела продаж
2009 - нв
IDS

Sales Department Manager: ЖеняЖека

Consulting:

Questions: Изначально прошу ответить до 5 квалифицированных вопросов-ответов на часы всего задают компаниям при работе с вашим сегментом, дальнейшем Вы будете получать вопросы и пополнять базу данных разными, наиболее интересными и актуальными с ответом на него в блоке. Данный блок также содержит общую информацию о том, что это такое и каким образом заинтересованному лицу минимальный набор знаний по конкретным вопросам связанным с

Обращаем Ваше внимание:

1. Если Вы выбрали более одного региона, при регистрации, то для каждого отдельного региона будет отдельная страница по следующим блокам (о продукте, персона, прайс-координатор).

О продукте

Пропишите общую информацию о данном направление бизнеса в Вашем регионе, укажите ключевые моменты сегмента, дайте ознакомительную информацию о группе товаров, классификации видов продукции, в общем, всю информацию, которая даст пользователю полное представление и понимание о данном направлении бизнеса.

Пример: <http://practice-book.com/activity-information/region/11/activity/312>
раздел «о продукте»



The screenshot shows the 'About Product' section of the Practice Book application. It includes a text input field for general information, a dropdown menu for selecting the industry and city, and a preview area showing a user profile and a popular position.

Редактирование страницы осуществляется нажатием на иконку в верхнем правом углу блока.

The screenshot shows the 'Edit Product' form. It includes fields for product name, image, and description, along with a rich text editor for the product description.

Редактирование страницы осуществляется нажатием на иконку в верхнем правом углу блока.

1. Нажимаем кнопку «Обзор» и выбираем подходящий рисунок(белый фон) для отрасли
2. Вводим название отрасли (направления бизнеса)
3. Вносим соответствующее описание отрасли (текст или статью)
4. Сохраняем информацию нажав кнопку «Сохранить»



Обращаем Ваше внимание:

Если Вы вставляете текст из другого источника, копировать текст необходимо через иконку «вставить только текст», иначе произойдет нарушение html верстки.

The screenshot shows the 'Edit Product' form with a modal window titled 'Вставить только текст'. The window contains instructions: 'Пожалуйста, вставьте текст в правую панель, используя сочетание клавиш Ctrl/Cmd-V, и нажмите OK'.

1. Нажимаем «вставить только текст»
2. В появившееся окно вносим текст
3. Нажимаем «ок»
4. Текст вставлен правильно

Подводные камни

Пропишите возможные риски при работе компаний с данной отраслью. Укажите риски в данной специфики бизнеса, которым подвержена компания клиент, если ей попадется недобросовестный поставщик в данной сфере бизнеса. Сделайте данный сегмент «прозрачным». Этот раздел является ключевым в проекте, поэтому уделите ему максимальное внимание. Пропишите до 5 рисков в подробном, развернутом виде понятном для клиента. Остальное будете использовать при прямом консультировании заинтересованных компаний.

The screenshot shows a software application window titled 'Подводные камни'. It contains three main sections:

- 1. У нас все по ТЗ!**

При создании сайтов основным документом на который опирается веб студия является техническое задание. Поэтому, в случае возникновения проблем с функционалом дополнительного функционала Вам покажут ТЗ. Мол, данный пункт не был оговорен, поэтому заранее оповестите возможность - Читать полностью
- 2. Срок выполнения работ**

В большинстве случаев при создании сайтов веб студии не вкладываются в срок исполнения заказа. Некоторые компании делают сайты за 1-2 недели, что влияет много факторов: расширение функционала, длительное согласование цветовой палитры и т.д. Поэтому надо быть - Читать полностью
- 3. Портфолио компаний**

Нужно понимать что портфолио компаний это итоговая листовка и

Below these sections is a 'Вопросы' (Questions) section with a 'Добавить' (Add) button.

On the right side of the window, there are two expandable sections:

- Персона** (Person):

Mark Zuckerberg
На этой неделе получивший широкую известность поддержателем самого влиятельного рейтинга «Человек года». На этот раз им стал основатель сайта Facebook Марк Цукерберг, который, согласно журналу Time, является Стивом Джобсом и Джулианой Ассандер в борьбе за это звание.
- Список компаний** (List of companies):

Творческая группа "Реальность"
Создание сайтов и интернет-магазинов с высокой конверсией, SEO оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. Интернет-маркетинг, BTL, разработка приложений для смартфонов

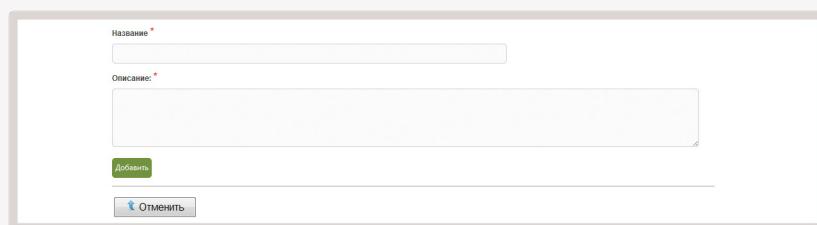
Web-Make Solutions
Разработка, поддержка и сопровождение веб-сайтов; продвижение услуг или товаров в сети интернет; веб-программирование

Restov Web Build

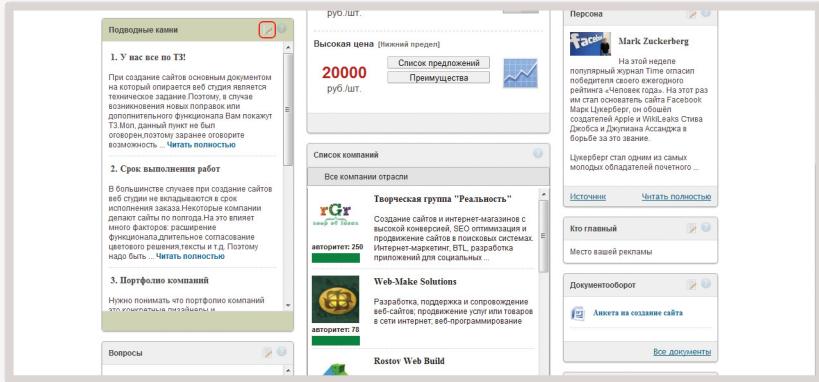
Редактирование блока осуществляется нажатием на иконку в правом верхнем углу. После нажатия на иконку, мы попадаем в форму редактирования блока.



Нажимаем кнопку «Добавить» в нижнем левом углу страницы

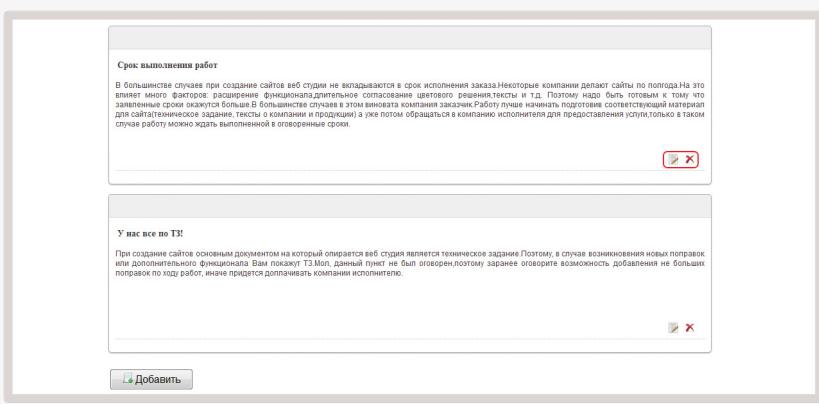


В появившемся окне вводим:
1. Вводим название Риска (подводного камня)
2. Вносим соответствующее описание Риска (подводного камня)
3. Нажимаем кнопку «Добавить».



Для редактирования опубликованной информации необходимо нажать иконку в правом верхнем углу блока. При нажатии на иконку, мы попадаем в форму редактирования блока.

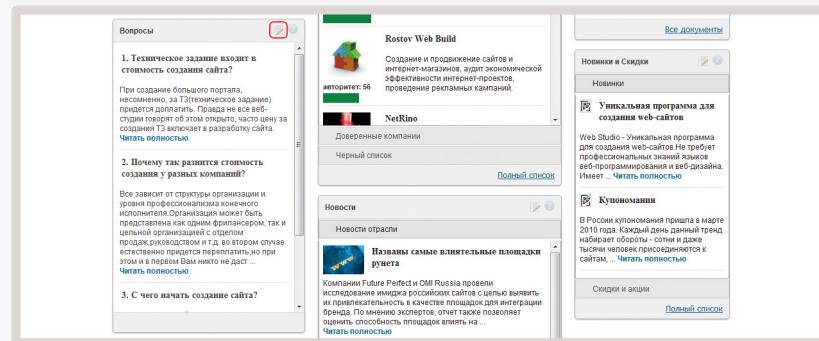
i При нажатии на иконку, мы попадаем в форму редактирования блока. Внизу данной формы редактирования будут находиться все подводные камни, добавленные Вами или другими пользователями. Вы можете отредактировать текст или удалить его, если он не соответствует требованиям или тематике раздела



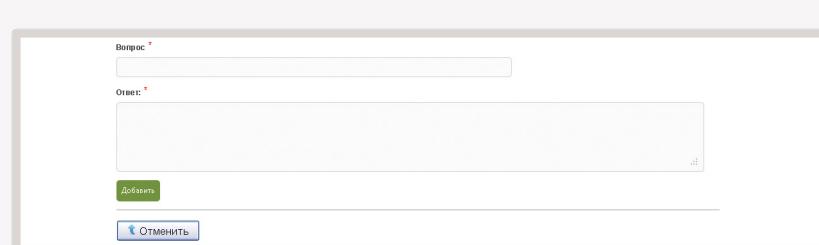
1. Редактировать подводный камень. Появится меню для редактирования, внесите соответствующие изменения и нажмите значок сохранить в правом нижнем углу. Информация изменена.
2. Удалить подводный камень можно нажав на значок «удалить» в правом нижнем углу блока. Данная статья будет удалена.

Вопросы

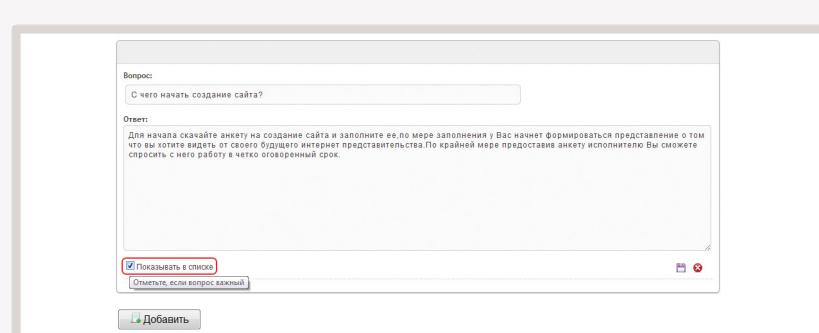
Изначально пропишите до 5 комбинаций вопрос-ответ, которые чаще всего задают компании при работе с вашим сегментом. В дальнейшем Вы будете получать вопросы от пользователей ресурса, и размещать наиболее интересные и актуальные с ответом на него в блоке. Данный блок также содержит общую информацию, призванную дать заинтересованному лицу минимальный набор знаний по конкретным вопросам, связанным с продуктом или услугой.



Редактирование страницы осуществляется нажатием на иконку редактировать в верхнем правом углу блока. При нажатии на иконку, мы попадаем в форму, где нужно задать вопрос.



1. Нажимаем кнопку «Добавить» в нижнем левом углу блока.
2. Вводим популярный вопрос, который задают клиенты в данной отрасли, и даем на него развернутый ответ.
3. Нажимаем кнопку добавить.



Чтобы опубликовать вопрос нажимаем иконку редактировать в нижнем правом углу созданного вопроса. Ставим галочку показывать в списке в левом нижнем углу, и нажимаем иконку сохранить в правом нижнем углу. Ваш вопрос с ответом опубликованы.

Вопрос:
Техническое задание входит в стоимость создания сайта?

Ответ:

Показывать в списке

Вопрос:
Почему так разнится стоимость создания у разных компаний?

Ответ:
Все зависит от структуры организации и уровня профессионализма конечного исполнителя. Организация может быть представлена как одним фрилансером, так и целой организацией с отделом продаж, руководством и т.д. Во втором случае естественно придется переплатить, но при этом и в первом Вам никто не даст гарантий. Фрилансер просто может кануть в лету.

Показывать в списке

К Вам могут поступать вопросы от пользователей сайта, они будут помечены значком вопроса в общем списке вопросов. Вы можете опубликовать вопрос, ответив на него, или удалить его, если он не соответствует требованиям или тематике раздела.

1. Напишите Ваш ответ на заданный вопрос
2. И опубликуйте его
3. Или удалите, если он не соответствует требованиям

Советы



В данном блоке Вам нужно разместить от 3 до 5 советов, которые Вы готовы дать компании для качественной работы с поставщиком услуг.

The screenshot displays a web page with three separate advice cards:

- Советы**
Советы – это члены сообщества, которые делятся различными идеями на темы, связанные с вашим бизнесом. Получается, что-то в виде пересмотра В этой стратегии главная страница будет основной. [Читать полностью](#)
- 3. Не покупайте информацию с других сайтов.**
Во-первых это законно. Во-вторых крайне не привлекают поисковиками (возможно накладение фильтра на ваш сайт или полное удаление из выдачи). И в-третьих, это никому не нужна. Реклама вашего сайта, следовательно сайт, чаще всего, становится бесполезным. [Читать полностью](#)
- 4. Дизайнер должен иметь все.**
Поститы, экраны, способы, которыми это все и не только это должны быть в распоряжении дизайнера. Выдаите это в первую очередь. Органично вписать логотип в готовый дизайн очень сложно, а зачастую просто невозможно. [Читать полностью](#)

Редактирование блока осуществляется нажатием на иконку в правом верхнем углу. После нажатия на иконку мы попадаем в форму редактирования блока.

The screenshot shows a modal dialog box with the following fields:

- A large input field for the title.
- A text area for the text of the recommendation.
- A button labeled **Добавить** (Add) at the bottom left.

Нажимаем кнопку «Добавить» в нижнем левом углу экрана. В появившемся диалоговом окне вносим:
1. Название рекомендации
2. Текст Рекомендации
3. Нажимаем кнопку «Добавить»

Прайс – менеджер (достижения, награды и т.д.)



Зайдите в личный кабинет и опишите ваши достижения в данной сфере бизнеса: сертификаты, тренинги, награды, опыт, достижения и т.д.. Вся остальная информация (ФИО, место работы) будет автоматически дублироваться из вашего личного кабинета.

Для редактирования данного раздела нажмите личный кабинет в верхнем правом углу страницы

После нажатия на кнопку вы попадаете в раздел редактирования Ваших достижений, которые в дальнейшем будут размещены в разделе прайс-менеджер между ФИО и Опытом работы.

После нажатия на кнопку вы попадаете в раздел редактирования Ваших достижений, которые в дальнейшем будут размещены в разделе прайс-менеджер между ФИО и Опытом работы.

1. Опишите Ваши достижения. Количество символов для набора ограничено.
2. Сохраните введенную информацию, нажав значок Сохранить.

Персона



В этом разделе нужно поместить статью про самого упоминающего в новостных источниках человека в отрасли (руководители, менеджеры, инженеры). Здесь всего один критерий об этом человеке должно быть больше всего упоминаний за период в СМИ или на специализированных ресурсах.

The screenshot shows a web page with a sidebar on the left containing sections like 'Вопросы' (Questions) and 'Низкая цена (Верхний предел)' (Low price (Upper limit)). The main content area has a box for 'Person' with a red 'Edit' icon in the top right corner. The box contains text about the person's expertise and a summary of their achievements.

Редактирование страницы осуществляется нажатием на иконку в верхнем правом углу блока

The screenshot shows the 'Person' edit form. It includes fields for 'Заголовок' (Title) with 'Mark Zuckerberg' entered, 'Источник' (Source) with a Facebook logo, and a rich text editor for 'Описание' (Description) containing a paragraph about Mark Zuckerberg. At the bottom are 'Сохранить' (Save) and 'Для всех регионов' (For all regions) buttons.

При нажатии на иконку, мы попадаем в форму редактирования блока.
1. Нажимаем кнопку «Обзор» и выбираем подходящее фото
2. Вводим ФИО персоны
3. Вносим соответствующее описание (текст или статью)
4. Нажимаем кнопку «Сохранить»
5. После отправки данных Вы вернетесь на свою страницу для дальнейшего редактирования.

The screenshot shows the 'Product Description' edit form. It includes a rich text editor for 'Описание продукта' (Product description) with a note about pasting text from external sources. At the bottom are 'Сохранить' (Save) and 'Для всех регионов' (For all regions) buttons.

Обращаем Ваше внимание:
Если Вы вставляете текст из другого источника, копировать текст необходимо через иконку «вставить только текст», иначе произойдет нарушение html верстки.

1. Нажимаем «вставить только текст»
2. В появившееся окно вносим текст
3. Нажимаем «ок»
4. Текст вставлен правильно

Документооборот



В данный блок загрузите документы используемые в этой отрасли (договора, доп. соглашения о продлении, типовые документы, в текстовом файле пометьте пункты на которые стоит обратить внимание. В лучшем варианте стоит предложить документ изначально защищающий интересы клиента, пометив это в название и описание документа.



Обращаем Ваше внимание! Проверьте, чтобы в документах не осталось реквизитов конкретных компаний!!! Документы должны быть типовыми.

The screenshot shows the 'Documentooborot' section of a web application. On the left, there's a sidebar with sections like 'Срок выполнения работ' (Workshop duration) and 'Портфолио компаний' (Company portfolio). The main area displays a list of companies with their logos, names, and brief descriptions. One company, 'Tворческая группа "Реальность"', is highlighted. A red box surrounds the 'Добавить на создание сайта' (Add to creation site) button in the 'Анкета на создание сайта' (Survey for website creation) section. Below the main list, there are sections for 'Новинки и Сводки' (News and Summaries) and 'Новинки' (News).

Редактирование страницы осуществляется нажатием иконки редактировать в верхнем правом углу блока.

The screenshot shows the 'Anketa na sotsazaniye sajta' (Survey for website creation) page. At the top, it says 'PB PRACTICE BOOK' and 'для профессионалов из первых рук'. The main content area contains a survey form with fields for 'Название' (Name), 'Документ' (Document), and 'Описание' (Description). A green 'Добавить' (Add) button is located at the bottom left. Navigation links like 'Главная', 'Идеи', 'Работа', 'О проекте', and 'Контакты' are at the top right.

После нажатия на ссылку вы попадаете в раздел редактирования документов. Нажмите кнопку добавить в нижнем левом углу экрана

This screenshot provides a closer look at the 'Anketa na sotsazaniye sajta' (Survey for website creation) page. It shows the 'Добавить' (Add) button highlighted with a red box. Below it, the 'Добавить' (Add) button is shown again, indicating where to click to add a document. The page includes fields for 'Название' (Name), 'Документ' (Document), and 'Описание' (Description), along with a file selection field and a type selection dropdown.

- 1.Загрузите необходимый документ
2. Напишите тип, название документа
3. Опишите особенность данного документа, в чем его смысл.
- 4.Нажмите кнопку «Добавить»

Прайс-координатор



В данном блоке необходимо заполнить несколько разделов:

1. Популярная позиция позволяет сориентировать пользователя по ценовой политике компании в целом, т.е. здесь нужно подготовить несколько конкретных товаров или услуг и описание по ним (от 5 до 10 позиций, чтобы не вызвать демпинг цен на конкретные товары и услуги у компаний). Например: в отрасли кирпич популярными позициями могут быть - кирпич силикатный, кирпич облицовочный, кирпич керамический и т.д.. В тур услугах популярной позицией могут быть туры в Египет, туры в Турцию, золотое кольцо и т.д.. По всем популярным позициям нужно дать пользователю три диапазона цен:

1. от 0 до «низкая цена»/
2. «оптимальная цена» («низкая цена» - «высокая цена»)/
3. от «высокая цена» до ∞ .

по первому диапазону от 0 до «низкая цена» Вам нужно прописать в разделе «возможные риски» риски которые могут быть при заниженной стоимости товара или услуг(не более 5 рисков)

пример: <http://practice-book.ru/riski1.html>

по третьему диапазону от «высокая цена» до ∞ Вам нужно прописать в разделе «преимущества» преимущества которые могут быть в случае если пользователь готов переплатить за товар или услугу (не более 5 преимуществ)

пример <http://practice-book.ru/preimushestva.html>

Все три диапазона цен нужно указать исходя из ваших знаний по себестоимости данной продукции, оптимальной торговой наценки компаний-поставщиков и рыночных предложений.

Обновляемость блока – 1 раз в месяц

The screenshot shows the 'PRACTICE BOOK' website interface. The 'Price-coordinator' section is highlighted with a red box. Below it, there's a 'Popular position' section with a photo of a man and some text. The right side of the screen shows a sidebar with user information and a 'Manager' button.

Редактирование блока прайс-координатор можно начать, нажав иконку в правом верхнем углу вашего блока.

При нажатии Вы попадаете в форму редактирования блока

The screenshot shows a form titled 'Добавление новой группы позиций'. It has a text input field labeled 'Название новой группы позиций:' and a green 'Добавить группу' button. At the bottom is a 'Отменить' button.

Выберите или создайте группу товаров (нажав кнопку добавить группу).



Обращаем внимание, группы создаются сразу для всех регионов, и дублируются в прайс-лист компанний данной отрасли. Поэтому не следует создавать узконаправленные группы.



Создайте позицию товара в этой группе (нажав кнопку добавить позицию)

1. Напишите название популярной позиции
2. Введите описание позиции ее характеристики ,параметры и прочие факторы.
3. Пропишите диапазоны цен.
4. Выберите денежное

измерения цены %, руб. , тыс.руб., млн.руб..

5. Выберите единицу измерения цены, если в вашей сфере есть в этом необходимость(шт, кг, л, час, пог.м и т.д.)
6. Пропишите по пунктам(1,2,3,) риски низкой цены (каждый пункт с новой строки)
7. Пропишите по пунктам(1,2,3,) преимущества высокой цены(каждый пункт с новой строки)
8. Загрузите фото соответствующее данному продукту.
9. Сохраните введенные параметры, нажав кнопку добавить позицию.

Новости отрасли



В этот раздел нужно поместить от 3 до 5 новостей в подраздел «новости отрасли», подраздел «новости компаний» будет автоматически генерироваться за счет новостей размещаемых компаниями на своей странице.

The screenshot shows a news listing interface with several news items. One item is highlighted with a red border around its edit icon in the top right corner. The news items include titles like 'Названы самые влиятельные площадки рунета' and 'Купономания'.

Редактирование блока новости отрасли можно начать, нажав значок редактирования в правом верхнем углу

The screenshot shows a news editing interface with a modal window open. The 'Добавить' (Add) button is highlighted with a red border.

После нажатия Вы попадаете в форму редактирования блока. Нажмите кнопку добавить в левом нижнем углу страницы.

The screenshot shows a detailed news addition form. It includes fields for 'Оглавление:' (Title), 'Источник:' (Source), 'Фото:' (Photo), and 'Содержание:' (Content). There are also buttons for 'Добавить' (Add) and 'Отменить' (Cancel).

В появившемся окне:
1. Загрузите изображение соответствующее данной новости
2. Введите заголовок данной новости
3. Введите текст новости
4. Обязательно вводите ссылку на источник данной новости
5. Укажите дату окончания размещения новости (1 месяц)

6. Загружаем изображение соответствующее данной новости.
7. Вводим заголовок данной новости.
8. Вводим текст новости.
9. Обязательно вводим ссылку на источник данной новости.
10. Сохраняем введенную информацию, нажав кнопку «Добавить».

Новинки и акции (раздел Новинки отрасли)



В этот раздел нужно поместить от 2 до 4 новинок в подраздел «новинки отрасли», подраздел «акции» будет автоматически генерироваться за счет акций размещаемых компаниями в своем аккаунте.

The screenshot shows a news section with two items:

- 1. Техническое задание входит в стоимость создания сайта?**

Pри создании большого портала, несомненно, за ТТЗ (техническое задание) придется платить. Правда цена веб-студии говорят об этом открыто, часто цену за создание ТЗ включают в разработку сайта. Читать полностью
- 2. Почему так разится стоимость создания у разных компаний?**

Все зависит от структуры организации и уровня професионализма конечного исполнителя. Организация может быть представлена как юридическим лицом, так и центральной организацией с отделами: продаж, руководством и т.д., во втором случае естественно будет переплатить, но при этом и в первом Вам никто не даст. Читать полностью

Below these, there are sections for "3. С чего начать создание сайта?" and "Советы".

The second news item is:

Новинки и Сводки

Новинки

Универсальная программа для создания web-сайтов

Web Studio - Уникальная программа для создания web-сайтов. Не требует профессиональных знаний языков программирования и веб-дизайна. Имеет... Читать полностью

Купономания

В России купономания пришла в марте 2010 года. Каждый день данный тренд набирает обороты - сотни и даже тысячи человек присоединяются к сайтам, которые продают купоны с огромной скидкой в абсолютно разнообразные места.

Сводки и анонсы Полный список

Редактирование блока новинки отрасли можно начать, нажав иконку редактирования в верхнем правом углу вашего блока.

После нажатие Вы попадаете в форму редактирования блока.

The screenshot shows a news item in edit mode:

Купономания

13 июля 2011 г.

В России купономания пришла в марте 2010 года. Каждый день данный тренд набирает обороты - сотни и даже тысячи человек присоединяются к сайтам, которые продают купоны с огромной скидкой в абсолютно разнообразные места.

Источник:

Добавить

Нажмите кнопку добавить в левом нижнем углу страницы.

The screenshot shows a form for creating a new news item:

Оглавление: *

Источник: *

Фото:

Выберите файл Файл не выбран

Поддерживаемые форматы: JPG, GIF, PNG

Содержание: *

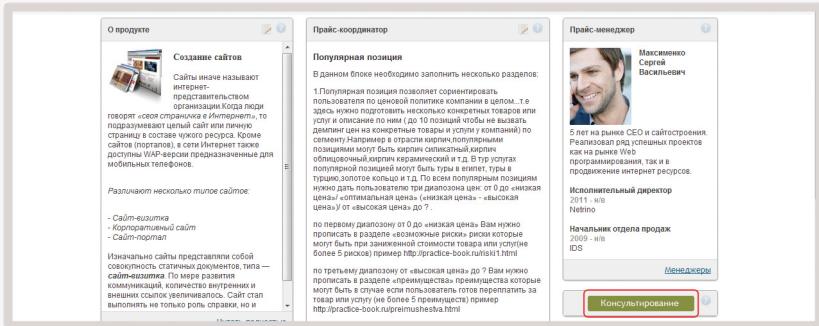
Добавить

Отменить

В появившемся окне:

1. Загрузите изображение соответствующее данной новинки
2. Введите заголовок данной новинки
3. Введите текст новинки
4. Обязательно вводите ссылку на источник данной новинки
5. Укажите дату окончания размещения новинки (1 месяц)

Консультации

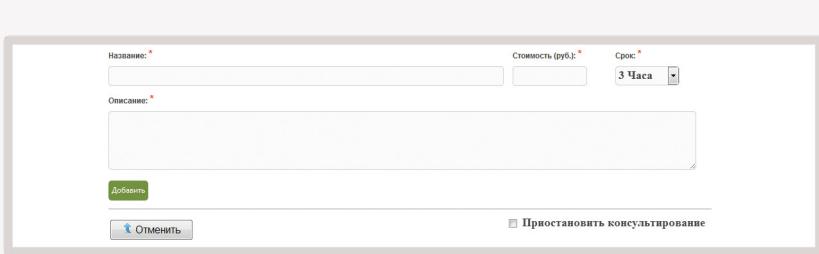


Для того чтобы внести список оказываемых консультаций.
Нажмите на кнопку «консультирование» ниже блока прайс-менеджер.

После нажатия Вы попадаете в форму создания консультаций.



Нажмите кнопку добавить в нижнем левом углу страницы.



В появившемся диалоговом окне внесите список консультаций, которые Вы можете оказывать по следующим критериям:

1. Название консультации.
2. Опишите, какого рода

консультация и что будет входить в ее стоимость.

3. Укажите общую стоимость за данную консультацию.

4. Укажите минимальный срок в течение, которого Вы готовы отвечать клиентам.

Обращаем Ваше внимание, стоимость консультации Вы формируете сами. для сравнения консультация, занимающая до часа Вашего времени стоит от 300 руб. до 500 руб. С каждым временным интервалом стоимость консультации падает на 10 %.

Формирование стоимости



В данном разделе Вам нужно описать из чего формируется стоимость на данную продукцию (товар, услуга): материалы, работа, реклама, прибыль и т.д. Укажите в процентном соотношении, какую долю занимает каждая статья затрат.

The screenshot shows the 'Formation of Value' section with three tabs:

- О продукте**: Describes what a website is and its types (static pages, e-commerce, corporate sites, etc.). It also lists common website types like e-commerce, corporate sites, and portals.
- Прайс-координатор**: Shows a price entry for 'Site-Vizitka' at 5000 rub./unit. It includes a 'List of proposals' and 'Possible risks' button.
- Прайс-менеджер**: Displays a profile of 'Максименко Сергей Васильевич' with experience from 2009 to 2011, and a 'Manager' button.

Чтобы начать редактирование блока, нажмите значок диаграммы в блоке прайс-координатор. Вы попадете в раздел редактирования блока «Формирование стоимости»

The screenshot shows the 'Formation of Value' editing interface with a pie chart and a form for adding positions:

- A large blue circle represents the total value.
- Form fields:
 - Описание позиции ценообразования
 - Значение, %
 - Добавить позицию
 - Комментарий
 - Сохранить
 - Для всех регионов

процентного соотношения от общей суммы.

3. В комментарии опишите в свободной форме, почему стоимость формируется таким образом.
4. Нажмите кнопку сохранить.



Обращаем Ваше внимание, в сумме все проценты должны составлять 100% , иначе информация не сохранится.

Сезонность

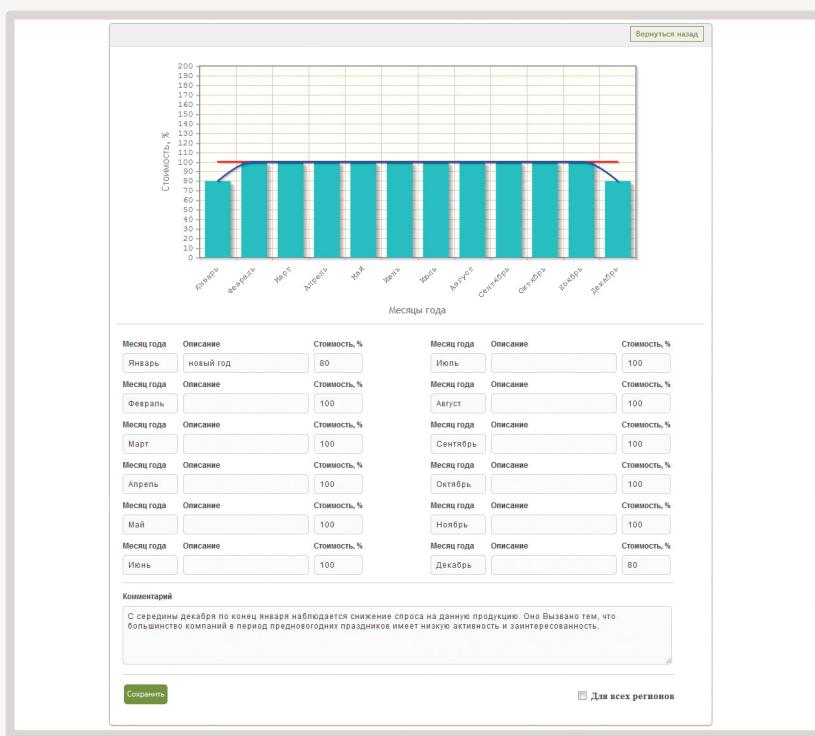


В этом разделе необходимо указать сезонное изменение цен, если таковое имеется на Вашу продукцию. Рост или падение цен в процентном соотношении.

The screenshot shows three panels. The left panel is titled 'О продукте' (About the product) with a sub-section 'Создание сайтов' (Website creation). It contains text about website types and mobile versions. The middle panel is 'Прайс-координатор' (Price coordinator) with a dropdown 'Группа: Разработка сайтов' (Group: Website development) and a sub-section 'Сайт-визитка' (Site-visit card). It includes a description of what a site-visiting card is, a price input field '5000 руб./лит.', and a 'Низкая цена' (Low price) button. The right panel is 'Прайс-менеджер' (Price manager) featuring a photo of a person, their name 'Макаренко Сергей Васильевич', and a brief biography. It also includes sections for 'Исполнительный директор' (Executive Director), 'Начальник отдела продаж' (Sales department head), and 'Консультирование' (Consultation).

Чтобы начать редактирование блока, нажмите значок «сезонность» в блоке прайс-координатор.

Вы попадете в раздел редактирования блока «сезонность»



1. В те месяцы, когда сезонность не прослеживается, поставьте в поле цифру 100.

2. В те месяцы, когда прослеживается сезонность, поставьте число исходя из падения или роста. Например, если стоимость продукции падает на 20 % Вам нужно поставить число 80. Если происходит рост, допустим на 40 %, Вам нужно поставить число 140.

3. Вы можете внести короткое описание к каждому месяцу, пояснив, в связи с чем связано данное изменение в этом месяце.

4. В комментарий внесите описание общей картины сезонности по данной продукции в развернутом виде.