

Формат работы



1. Бриф

Аккаунт-менеджер или другой наш представитель общается с клиентом, находит общий язык, вызывает расположенность и доверие. Собирает всю возможную информацию о его бизнесе, собирает все требования клиента и его пожелания, предпочтения. Обсуждает варианты, возможно, делает наброски первого прототипа. Собирает ответы на необходимые вопросы для аналитики и дизайна.

После встречи с клиентом команда собирает свой бриф, обсуждает проект, выбирает нужный вектор.

2. Аналитика

Происходит дополнительный сбор необходимых данных. На основе собранных данных, аналитик(и) изучают бизнес клиента, его сферу деятельности, рынок. Находят сильные и слабые стороны компании, изучают конкурентов. Проводится полный маркетинговый анализ.

3. Прототип

Аналитик(и) создают эффективный, с точки зрения маркетинга, эскиз, используя подходящие инструменты, психологические приемы и маркетинговые решения, определяем подходящие методы привлечения трафика. Эскиз собирает в себе необходимые секции сайта и необходимый контент.

Эскиз утверждается с заказчиком после необходимых ревизий со стороны СТО и самого заказчика. Количество ревизий обсуждается заранее, если проект технически сложный, за дополнительные ревизии клиент доплачивает.

4. Копирайтинг

Пишутся необходимые тексты, статьи, слоганы, описания и прочее. Написание контента происходит часто вместе с клиентом или даже самим клиентом, с правками от студии, если сфера деятельности является достаточно сложной и нужно быть профессионалом в ней или по пожеланиям заказчика.

5. Дизайн

Разработка уникального макета(иногда и логотипа) для ПК и мобильной версии, который соответствует утвержденному эскизу, пожеланиям клиента, его сфере деятельности, и современным трендам в маркетинге и дизайне.

Проведение необходимого количества ревизий, которое соответствует оговоренному числу. За дополнительные ревизии идет доплата.

Утверждение макета в первую очередь со стороны СТО и после - клиентом.

6. Иллюстрации

Подготовка иллюстраций идет параллельно с остальным дизайном. Подбираются(делаются) необходимые бесплатные/платные(с доплатой) фото. Подбираются/Рисуются иконки для макета.

По надобности разрабатываются картинки для слайдеров, баннеры, буклеты, листовки, визитки и прочее.

7. Верстка

Верстка создается на основе подготовленного макета. Делается она максимально оптимизированной и адаптивной.

8. Программирование

Программирование, а точнее создание необходимых JS скриптов, подключение фреймворков, создание движка/темы для движка(в нашем случае чаще всего будет разработка темы для WordPress), подключение необходимых плагинов, установка на хостинг производится нашими разработчиками вместе с СТО.

9. Тестирование

Разработчики производят поиск и устранение ошибок как в разработанной верстке так в теме и движке.

Вопросы для обсуждения с целью сбора необходимой информации

**ВСЕ ЭТИ ВОПРОСЫ ТРЕБУЮТ РАЗВЕРНУТОГО ОТВЕТА, ПОДРОБНОГО ОБСУЖДЕНИЯ И ИЗУЧЕНИЯ
НУЖНО ЦЕПЛЯТЬСЯ К ПОЖЕЛАНИЯМ КЛИЕНТА И ДЕТАЛЬНО ИХ ОБСУЖДАТЬ И ЗАПИСЫВАТЬ
ИЗ ДИАЛОГА НУЖНО ВЫЖАТЬ МАКСИМУМ ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ПЕРЕРАБОТОК И НЕДОПОНИМАНИЙ**

(Маркетинговый анализ, прототип)

1. Сфера деятельности, ниша, продукт, рынок. Проблемы рынка.
2. Возраст аудитории, целевая аудитория, ее особенности.
3. Есть ли старый сайт? Если есть взять ссылку.
4. С какими проблемами столкнулся/сталкивается бизнес? (например: мало клиентов).
Расспросить про оборот (если будет корректно и уместно)
Из этого мы должны понять истинную проблему, почему нужен сайт.
5. Есть ли в соц сетях? Взять все ссылки.
6. Каналы сбыта продукции.
7. Уже имеющиеся основные каналы продвижения(если есть).
7. Конкуренты (По возможности взять ссылки).
Основной КОНКУРЕНТ. ССЫЛКА НА САЙТ. (НЕОБХОДИМО).
8. Количество заказов, рентабельность.
9. Цены его продукции и конкурентов (если будет корректно и уместно)
10. Как давно его компания на рынке?
11. Какие цели по мнению клиента должен решать его сайт?
12. Что обязательно должно быть на сайте, а чего стоит избежать по мнению клиента?
13. Остальные пожелания по поводу контента, и необходимых секций.
14. Прочие пожелания по сайту.

(Дизайн)

15. Логотип(если есть). Если нет - предлагаем свои услуги.

16.Дизайн:

Как заказчик видит дизайн сайта? (Лаконично ?; Мало / много деталей ?; Какие конкретные пожелания, критерии, шаблоны к отдельным частям?)

Какого типа фото должны быть на сайте? (Если они нужны)

Описать в нескольких словах свой бизнес, или услуги (главное - это надежность, качество и тд)

С чем у клиента ассоциируется его сфера деятельности? (Детские товары -> яркие цвета, воздушные шарик)

17. Цвет:

В идеале взять у клиента нужную цветовую гамму, или попросить его подготовить. Если заказчик без понятия, тогда сами подготовим.

18. Прочие пожелания по дизайну сайта и логотипа(если его нет).

Вопрос 1: Зачем вам нужен новый сайт?

С одной стороны, такой вопрос может показаться немного странным. К вам уже пришёл клиент с горячим заказом, за который он уже готов заплатить. Казалось бы, бери да работай. Но с другой стороны, ответ именно на этот вопрос поможет вашей команде разобраться, какие задачи должен будет решить новый сайт. С этим напрямую связаны и его функционал, и дизайн. Также вы сможете лучше понять, какие у вашего клиента запросы и ожидания.

Вопрос 2: Кто ваша целевая аудитория?

Зачастую ответить на этот вопрос удаётся не всем и не сразу. Существуют и такие бизнесы, которые и вовсе никогда не смогут разобраться с портретом своего покупателя.

Понимание клиентом его целевой аудитории очень важно при создании сайта. Гендерные и возрастные различия, социальный статус и уровень дохода. В совокупности с ответом на первый вопрос эта информация поможет лучше разобраться с общей картиной, и созданный вами сайт будет благоприятно принят теми людьми, которые будут на него заходить.

Вопрос 3: Почему люди будут заходить на ваш сайт?

У любого поступка есть мотив. Каждый человек заходит на сайт с какой-то конкретной целью. Поиск информации, покупка вещей или услуг, досуг и развлечения. Какова мотивация людей, которые будут заходить на этот сайт? Каким образом сайт решит их проблемы? Не лишним также будет поинтересоваться, есть ли у вашего клиента понимание того, как и из каких источников люди будут приходить на его сайт.

Вопрос 4: В чём исключительность вашего бизнеса?

Вопрос о том, насколько компания уникальна и насколько успешен продукт, который она предлагает. Если у вашего клиента нет четкого ответа на этот вопрос, то существуют определенные риски, что в будущем проблемы с продажами будут списаны на качество сайта, который вы сделали. Продать товар или услуги только за счет веб-дизайна непросто. Конечно, всегда можно сделать предположения относительно особенности компании клиента, но нет никакой гарантии, что они будут верными. Ведь главный эксперт в бизнесе заказчика - он сам.

Вопрос 5: Как вы оцениваете успешность посещения сайта?

У сайта есть определённый уровень посещаемости. Но как выглядит наиболее успешный визит? Размещение заказа или покупка? Продолжительность посещения на сайта? Существуют бизнесы самых разных типов, но в конечном итоге всё всегда

сводится к конверсии и продажам. Поняв, как выглядит успешное посещение сайта, вы сможете создать его таким образом, чтобы вести вашего клиента к этой цели. Важно понять, какие критерии оценки успешной посещаемости сайта есть у вашего клиента.

Вопрос 6: Каким образом вы планируете отслеживать посещаемость сайта?

Очевидно, что далеко не каждый человек является экспертом в создании сайтов. Зачастую клиент и вовсе не имеет понятия о том, что такое Google Analytics, как они работают и на что способны. Это ваш шанс убить сразу двух зайцев. Во-первых, осчастливить клиента, дав ему полезный и бесплатный инструмент. Во-вторых, продемонстрировать свою экспертизу в данном вопросе. Уровень доверия к эксперту и его решениям всегда возрастает.

Важно проговорить с клиентом, какие ключевые показатели эффективности нужно будет отслеживать. После чего, ваша задача будет сделать сайт таким, чтобы это отслеживание было простым и удобным.

Вопрос 7: Как вы будете создавать контент? Что это будет?

Сайт - это не меню и кнопки. И даже не красивый дизайн, хотя мы, как студия дизайна, это особенно ценим. Самое важное на сайте - это контент. Даже если это не блог и не информационный портал, все равно требуется постоянное обновление. Ответ на вопрос, как именно клиент собирается поддерживать свой сайт, поможет при создании верной структуры и выборе правильной CMS для эффективного управления контентом в будущем. Конечно, вы можете сделать это на свой вкус и цвет, но для клиента эта может стать серьезной проблемой, когда он останется с сайтом один на один.

Вопрос 8: Какие сайты вам нравятся?

Уточните у своего клиента, какие сайты он ежедневно посещает и чем они ему нравятся. Это поможет вам разобраться с предпочтениями клиента и даст ответ на вопрос, насколько он вообще "в теме". Что важно клиенту на этих сайтах: контент, функциональность и наличие определенных опций, красивый дизайн. Это очень важная и ценная информация, которую не всегда удастся получить, задав прямой вопрос в лоб. Ведите с клиентом диалог через его поведенческие особенности и ассоциации, постепенно раскрывая тему и делая для себя ключевые заметки.

Вместе с тем задайте и обратный вопрос - что не нравится в этих сайтах. Понимание проблем клиента поможет вам их решить.

Вопрос 9: Какие у вас есть материалы по части дизайна?

Если речь идет не о бизнесе, созданном с нуля, то у компании обязательно есть какой-то визуальный бэкграунд. Вполне вероятно, что клиенту захочется, чтобы вы адаптировали уже существующий стиль под формат нового сайта. Важно оценить, какую оценку клиент дает этим материалам. Если он ими хвалится, то эту стилистику нужно поддерживать и развивать. Если показывает их нехотя и отзывается негативно, то

важно разобраться, какой новый стилистический вектор выбрать. В вопросах вкуса не стоит брать ответственность на себя.

Вопрос 10: Какие функции должны быть у вашего сайта?

Пожалуй, это самый важный момент, к которому мы последовательно подходили, задавая все предыдущие вопросы. Чтобы создать эффективный сайт, вам важно понять, что именно требуется клиенту от сайта. Это нужно для того, чтобы спланировать дизайн и логику его работы. Для удобства можно взять инициативу на себя, предложив клиенту различные функции и фишки на конкретных примерах, чтобы он мог самостоятельно их выбрать, ткнув пальцем.

ОТВЕТЫ НА ПОСЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ КРАТКИМИ

Базовая информация:

1. Опишите вашу целевую аудиторию.
2. Какова цель создания сайта?
3. Какие основные ценности есть у вашей компании и как вы доносите их до аудитории?
4. Что вас отличает от конкурентов?
5. Почему люди должны иметь дело с вами, а не с конкурентами?
6. Опишите желаемый стиль будущего сайта.
7. Есть ли у вас корпоративные цвета, которые нужно использовать?
8. Есть ли у вас материалы, которые должны быть представлены на сайте (брошюры, пресс-релизы и т.д.)?
9. Что вам нравится больше всего в уже существующем сайте (если он есть)?
10. Какие функции и возможности на существующем сайте вы хотели бы сохранить?
11. Составьте ваш ТОП-3 разочарований от существующего сайта.
12. Что есть на сайтах ваших конкурентов, что вы бы тоже хотели иметь?
13. Какие сайты нравятся вам внешне? (сделайте список)
14. Что вам действительно нравится на сайтах, которыми вы пользуетесь?
15. Что вас раздражает в сайтах, которые вы используете?
16. Назовите 3 самые важные вещи, которые должны быть на новом сайте.
17. Назовите 3 наименее важные для нового сайта вещи.
18. Где размещается существующий сайт?
19. У вас есть полный доступ?
20. Можете ли вы передать пароли?
21. Кто с вашей стороны будет вовлечен в разработку сайта?
22. Кто и как будет заниматься обновлением и поддержкой сайта?
23. У вас есть бюджетные ограничения, в которые необходимо вписаться?

Характеристики и функции.

24. Существующий хостинг сайта отвечает всем требованиям? (место, производительность и т.д.).
25. Планируете ли переезд к новому хостинг-провайдеру?

26. Нужна ли вам в этом помощь?
27. Вы уже знаете и купили домен для нового сайта?
28. Если нет, нужна ли вам помощь в выборе и регистрации удачного домена?
29. Если ли у вас логотип или его нужно создавать?
30. Если он есть, можете передать дизайнерский макет?
31. Нужно ли создать фавикон?
32. У вас есть слоган, который вы хотите использовать для сайта или нужна помощь в его создании?
33. Есть ли у вас законченный проект архитектуры нового сайта или это будет частью разработки?
34. Сколько страниц будет на сайте? (примерно)
35. У вас есть готовые макеты страниц или это будет частью разработки?
36. У вас есть готовый контент для сайта или это будет частью разработки?
37. Как много контента нужно создать?
38. Будет ли контент на сайте как-то пересекаться?
39. Вы планируете сами размещать и редактировать свой контент?
40. Вам или вашим специалистам нужно обучение по использованию сайта, редактированию контента, гайды и т.д.?
41. Какие действия должны совершать посетители вашего сайта?
42. Подготовлены ли фотографии, которые вы планируете использовать?
43. У вас есть права на их использование?
44. Вы можете предоставить фото в хорошем качестве и разрешении?
45. Нужно ли нам будет искать или создавать какие-то картинки для сайта?
46. Будет ли на сайте видео или аудио?
47. Вы можете предоставить эти материалы или их создание будет частью проекта?
48. Как много видео-аудио будет размещено или создано?
49. Нужен ли вам онлайн-чат?
50. Есть ли другие материалы или PDF, которые должны быть представлены на сайте?
51. Нужны ли будут разные уровни доступа?
52. Нужен ли блог?
53. Как много форм обратной связи вы хотите видеть на сайте?
54. Какую функцию каждая должна выполнять?
55. Как много форм обратной связи вы хотите видеть на сайте?
56. Какую функцию каждая должна выполнять?
57. Есть ли рассылки, формы подписок?
58. Используете ли вы сторонние сервисы для рассылок?
59. Какая информация должна быть на главной странице?
60. Какая информация должна быть все время на виду?
61. Какие особенности, разделы информации вы хотите подчеркнуть на сайте?
62. Как вы хотите это реализовать? Нужно ли разные разделы выделять дизайном, цветом?
63. Есть ли необходимые flash элементы?
64. Нужно ли их создавать?

Дополнительные вопросы

1. Нужна ли Вам будет возможность обновлять сайт самостоятельно? (то есть CMS)
2. Будет ли это интернет-магазин? Будете ли Вы продавать какие-либо продукты или принимать платежи через Ваш сайт?
3. Нужен ли Вам копирайтер (автор текстов)? Если Вы собираетесь использовать уже существующих текст с вашего нынешнего сайта, то нужно ли внести в него какие-то поправки?
4. Готов ли Ваш логотип и другие графические элементы к использованию на сайте?
5. Есть ли у Вас изображения, которые Вы хотели бы включить в Ваш сайт или дизайнеру стоит использовать графику на свое усмотрение?
6. Как Вы будете обновлять сайт в будущем? (если не используется CMS)
7. Понадобится ли дополнительная помощь с SEO (регистрация в поисковиках, добавление бизнеса в каталоги, установка счетчиков и т. д.)?
8. Если ли у Вас уже домен и настроенный хостинг для Вашего нового сайта? Если да, то сможете ли Вы предоставить доступ к FTP и панели управления?
9. Какие другие функции Вы хотели бы видеть на Вашем сайте? Возможность входа, календари, форумы, блог, подписки (по RSS, почте)?