Лабораторная работа №2

Задание 1 (создать бриф)

1. **Информация о компании**

**Название компании или сайта**

|  |
| --- |
| «Stressless» |

**Доменное имя**

|  |
| --- |
| «stressless.by» (необходимо зарегистрировать) |

**Представляемая продукция (услуга)**

|  |
| --- |
| Разнообразные антистрессовые игрушки, аксессуары, обучающие курсы и консультации по управлению стрессом |

**Контактное лицо**

|  |
| --- |
| Украинский Матвей, менеджер по продажам |

1. **Сроки**

**Желаемая дата сдачи проекта**

|  |
| --- |
| 1 июля 2026 года |

**Промежуточные точки (deadlines)**

|  |
| --- |
| начало с 1 января 2026 года  Этап 1: Завершение разработки концепции сайта – 1 марта 2026 года  Этап 2: Дизайн и макетирование страниц – 10 апреля 2026 года  Этап 3: Разработка функционала и интеграция – 10 мая 2026 года  Этап 4: Тестирование и исправление ошибок – 10 июня 2026 года  Этап 5: Запуск сайта – 1 июля 2026 года |

1. **Бюджет**

**Проектная часть:**

**Требуется ли проектная часть**

|  |
| --- |
| Да, проектная часть необходима для разработки и запуска интернет-магазина |

**Бюджет на проектную часть**

|  |
| --- |
| Разработка веб-сайта: $2500  Дизайн и UX/UI: $1500  Тестирование и исправление ошибок: $1000  Обучение персонала (если требуется): $1500  **Итого на проектную часть: $6500** |

**Бюджет на рекламную кампанию:**

|  |
| --- |
| Онлайн-реклама (Google Ads, социальные сети): $1000  SEO-оптимизация и контент-маркетинг: $500  Реклама в социальных сетях (Instagram, Facebook): $500  Проведение акций и скидок для привлечения клиентов: $300  **Итого на рекламную кампанию: $2300** |

**Общий бюджет на проект:**

|  |
| --- |
| Проектная часть: $6500  Рекламная кампания: $2300  Производственные расходы на игрушки антистресса:  Материалы (пластик, резина, текстиль и т.д.): $10000 (на 2500 игрушек)  Производственные затраты (зарплата рабочим, оборудование): $6000  Транспортировка и логистика: $1500  **Итого на производственные расходы: $17500** |

**Общая сумма бюджета:**

|  |
| --- |
| **$6500 (проектная часть) + $2300 (рекламная кампания) + $17500 (производственные расходы) = $26300** |

1. **Информация об услугах компании**

**Целевая группа воздействия**

|  |
| --- |
| Владельцы бизнеса и конечные потребители, интересующиеся антистресс продуктами, особенно молодежь, родители и активные пользователи социальных сетей |

**Информация о продуктах и услугах**

|  |
| --- |
| Магазин предлагает широкий ассортимент антистресс игрушек, сжимаемые игрушки и аксессуары, с возможностью индивидуального заказа и кастомизации, а также курсы по снятию стресса |

**Конкуренты в сфере деятельности**

|  |
| --- |
| <https://oz.by/>  <https://supertoys.by/>  https://narodni.by/ |

**Цели создания сайта**

|  |
| --- |
| Увеличение продаж, расширение клиентской базы, создание сообщества вокруг бренда, активное продвижение через социальные сети и улучшение имиджа |

**Вид сайта**

|  |
| --- |
| Современный интернет-магазин с интуитивно понятным интерфейсом, поддержкой мобильных устройств и интеграцией с соцсетями для удобного продвижения и взаимодействия с клиентами. Создание страничек в самых популярных социальных сетях для привлечения аудитории и повышения узнаваемости бренда |

1. **Информация о существующем фирменном стиле**

**Наличие логотипа**

|  |
| --- |
| Логотип в разработке, и он будет используется на всех материалах магазина, включая упаковку и рекламные материалы |

**Наличие фирменного слогана**

|  |
| --- |
| "Снимите стресс с легкостью" |

**Наличие фирменных цветов**

|  |
| --- |
| Основные цвета — яркие и насыщенные оттенки, такие как голубой, зеленый и оранжевый, с акцентами белого для создания контраста |

**Наличие фирменного стиля**

|  |
| --- |
| Фирменный стиль включает в себя элементы, отражающие игривость и радость, с использованием ярких графических иллюстраций и динамичного дизайна, что создает дружелюбную и привлекательную атмосферу для всех возрастов |

1. **Какие функции должен выполнять Ваш сайт**

**Продвигать товары и услуги**

|  |
| --- |
| Да, активно использовать контент-маркетинг |

**Нести общую информацию о компании, ее координаты**

|  |
| --- |
| Да, включить раздел "О нас" и контактные данные |

**Подробно рассказывать о компании**

|  |
| --- |
| Да, добавить историю компании и ее ценности |

**Продавать товары и/или услуги**

|  |
| --- |
| Да, реализовать функционал интернет-магазина с удобной корзиной и оплатой |

**Ваш вариант**

|  |
| --- |
| Шуточный блок, в котором будет тест – «Какая ты антистресс игрушка» |

1. **Метрики**

### Метрики успешности проекта

#### Финансовые показатели:

|  |
| --- |
| **Общий доход**: Сумма продаж за определенный период (месяц, квартал, год)  **Прибыль**: Разница между доходами и расходами (общие продажи минус затраты на производство и маркетинг)  **Средний чек**: Средняя стоимость покупки одного клиента, что позволяет оценить покупательскую способность и эффективность кросс-продаж |

**Показатели трафика**

|  |
| --- |
| **Число уникальных посетителей**: Количество уникальных пользователей, посетивших сайт за заданный период  **Количество страниц на посетителя**: Среднее число страниц, просматриваемых одним пользователем за сессию, что помогает понять привлекательность контента сайта.  **Время на сайте**: Среднее время, проведенное пользователями на сайте, указывающее на его привлекательность и удобство |

**Конверсии**

|  |
| --- |
| **Конверсия в покупки**: Процент посетителей, совершивших покупку. Этот показатель критически важен для оценки эффективности сайта  **Конверсия по каналам**: Анализ, какие каналы (социальные сети, поисковая реклама, органический трафик) приносят наибольшее количество покупок |

**Клиентская удовлетворенность**

|  |
| --- |
| **Опросы и отзывы**: Оценка удовлетворенности клиентов через опросы или отзывы. Высокий уровень удовлетворенности свидетельствует о успехе |

### Метрики неуспеха

**Высокий уровень отказов**

|  |
| --- |
| **Показатель отказов**: Процент пользователей, покинувших сайт после просмотра только одной страницы. Высокий уровень отказов может указывать на проблемы с контентом или дизайном сайта |

#### Низкие показатели конверсии

|  |
| --- |
| **Низкая конверсия в покупки**: если процент посетителей, совершивших покупку, значительно ниже среднего по отрасли, это может сигнализировать о проблемах в процессе покупки или недостаточной привлекательности товаров |

#### Отрицательные отзывы

|  |
| --- |
| Увеличение количества негативных отзывов или жалоб от клиентов может указывать на проблемы с качеством продукции или обслуживанием |

1. **На чем должен акцентировать дизайн внимание посетителя сайта магазина игрушек**

**На слогане, лозунге компании**

|  |
| --- |
| "Снимите стресс с легкостью." — этот слоган должен быть ярко выделен на главной странице |

**На информации о компании**

|  |
| --- |
| Раздел "О нас" с историей и ценностями, который поможет посетителям понять цель бренда и его миссию |

**На услугах компании**

|  |
| --- |
| Яркое и интуитивно понятное представление всех категорий товаров, чтобы пользователи могли легко находить интересующие их игрушки |

**На контактах компании**

|  |
| --- |
| Легкий доступ к контактной информации, включая телефон и электронную почту, чтобы клиенты могли быстро задать вопросы |

**Ваш вариант**

|  |
| --- |
| Раздел с отзывами, что повысит доверие к бренду. Также стоит рассмотреть сотрудничество с популярными личностями или блогерами, которые рекламируют высокое качество товаров |

1. **Технические требования**

**Разрешение в пикселах страницы на мониторе пользователя**

|  |
| --- |
| 1280x1024 (для оптимального отображения на большинстве современных устройств) |

**Развертка страницы**

|  |
| --- |
| Резиновая, чтобы сайт адаптировался под различные размеры экрана, включая мобильные устройства и планшеты |

**Адаптивность сайта**

|  |
| --- |
| Да, необходимо отрисовать макеты для отображения сайта на устройствах типа планшет и смартфон, чтобы обеспечить удобство использования на всех устройствах, особенно для онлайн-покупок |

**Движок сайта**

|  |
| --- |
| Нужна CMS. Рекомендуем использовать WordPress, так как это популярная и удобная система управления контентом, которая поддерживает интернет-магазины. Заказчик готов оплатить лицензионные плагины, если это потребуется |

**Наполнение готового сайта информацией**

|  |
| --- |
| Требуется. Контент будет частично предоставлен заказчиком, но необходимо будет обработать фотографии изделий |

1. **Описание дизайна сайта**

**Стиль дизайна**

|  |
| --- |
| Минимализм с элементами в виде материала. Данный стиль позволяет создать чистый и современный вид, сосредоточив внимание на продуктах и их функциональности |

**Примеры сайтов, которые нравятся**

|  |
| --- |
| [**Fidget Cube**](https://fidgetcube.com): яркий, но минималистичный дизайн, который акцентирует внимание на продукте. Используются крупные изображения и простая навигация |

**Примеры сайтов, которые не нравятся**

|  |
| --- |
| [**Toys.com**](https://www.toys.com): слишком яркий и перегруженный дизайн, который отвлекает от продукции. Много анимаций, которые могут раздражать пользователей |

**Желаемая цветовая гамма**

|  |
| --- |
| Яркие и насыщенные цвета, такие как голубой, зеленый и оранжевый, с акцентами белого для создания контраста. Это создаст дружелюбную и игривую атмосферу |

**Использование графики**

|  |
| --- |
| Будет использоваться как готовая графика, так и созданные специально иллюстрации, чтобы выделить уникальные продукты |

**Различия главной и внутренних страниц**

|  |
| --- |
| Главная страница будет более яркой и акцентированной на новинках, в то время как внутренние страницы будут более функциональными и простыми. Необходимы страницы для блога и раздела "О нас" |

**Флеш анимация**

|  |
| --- |
| Использование флеш анимации не требуется. Предпочтение отдается HTML5 и CSS3 для анимаций, что обеспечит совместимость с мобильными устройствами |

**Счетчики для сбора информации**

|  |
| --- |
| Необходимы счетчики для анализа трафика и поведения пользователей на сайте, такие как Google Analytics |

**Пиктограммы**

|  |
| --- |
| Необходимо разработать уникальные иконки для категорий товаров и фавиконку, чтобы создать целостный стиль |

**Карта проезда**

|  |
| --- |
| Карта проезда не требуется, так как основной акцент делается на онлайн-продажах. Однако может быть полезна информация о точках самовывоза |

**Пожелания по дизайну**

|  |
| --- |
| Дизайн должен быть дружелюбным и привлекательным, с акцентом на взаимодействие с пользователями. Необходимо учитывать адаптивность для мобильных устройств, чтобы обеспечить комфортный просмотр на любых экранах |

### 11. Структура страниц сайта

* **Структура меню**:
  + **Главное меню**:
    - Главная
    - О нас
    - Каталог
      * Антистресс игрушки
      * Фиджет-игрушки
      * Сжимаемые игрушки
      * Аксессуары
      * Услуги
    - Новинки
    - Акции
    - Блог
    - Контакты
* **Расположение меню**: Меню располагается в верхней части страницы, горизонтально, что обеспечивает легкий доступ к основным разделам.
* **Дополнения по меню**: Выпадающее меню для категории "Каталог", позволяющее пользователям быстро выбирать подкатегории без перехода на другую страницу.
* **Блоки, присутствующие обязательно на главной странице**:
  + Слайдер с акциями и новинками
  + Блок "Популярные товары"
  + Блок "Новости магазина"
  + Подписка на рассылку
  + Отзывы клиентов
  + Информация о текущих акциях
* **Блоки, присутствующие на внутренних страницах**:
  + Подробное описание товара
  + Рекомендации по связанным товарам
  + Блок с отзывами о товаре
  + Кнопки "Добавить в корзину" и "Купить сейчас"
  + Информация о доставке и возврате
* **Баннеры**:
  + Формат: Статичные баннеры (JPEG/PNG) для акций и новинок.
  + Место расположения: Слайдер на главной странице и боковые панели на внутренних страницах.
  + Формат: 1150x300 пикселей для главного баннера.

### 12. Модули сайта

**Поиск по сайту**

|  |
| --- |
| Поле для поиска с автоподсказками |

**Опросы**

|  |
| --- |
| Опросы для получения мнений клиентов о товарах и услугах |

**Подписка**

|  |
| --- |
| Возможность подписки на рассылку новостей и акций |

**Фотогалерея**

|  |
| --- |
| Галерея с изображениями товаров, а также фото клиентов с продукцией |

**Информационные блоки**

|  |
| --- |
| Блоки с полезной информацией о товарах (например, как выбрать антистресс игрушку) |

**Техническая поддержка**

|  |
| --- |
| Контактная информация для поддержки клиентов |

**Каталог**

|  |
| --- |
| Полный каталог с фильтрами для удобного поиска |

**Интернет-магазин**

|  |
| --- |
| Полнофункциональный интернет-магазин с возможностью оформления заказов |

**Комментирование**:

|  |
| --- |
| Возможность оставлять комментарии и отзывы на странице товара |

**Реклама**

|  |
| --- |
| Баннерная реклама в боковых панелях |

**Другие**

|  |
| --- |
| Модуль для интеграции с социальными сетями |

### 13. Дополнительная информация

* **Дополнительные пожелания**:
  + Реализовать функции быстрого добавления товаров в корзину и упрощенного оформления заказа.
  + Внедрить систему лояльности для постоянных клиентов, включая скидки и бонусы.
  + Обеспечить интеграцию с социальными сетями для легкого обмена информацией о товарах.
  + Добавить раздел с полезными советами по использованию антистресс игрушек.