**Бриф на разработку дизайна сайта**

*Полноценно и правильно заполненный бриф позволяет наиболее полно реализовать ваши пожелания!*

|  |  |
| --- | --- |
| **КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** | |
| **1. Информация о контактном лице** |  |
| **ФИО** | Замятин Алексей Романович |
| **Должность** | **Ст.Администратор** |
| **Телефон** | **89120070000** |
| **E-mail** | **St.adminZA@mail.ru** |
| **­Другие мессенджеры** | **tg – st.admZA , vk – st.admZA** |
| **2. Информация о втором контактном лице** |  |
| **ФИО** | **Курилов Антон Григорьевич** |
| **Должность** | **Помощник** |
| **Телефон** | **89513770181** |
| **E-mail** | **SupportKA@mail.ru** |
| **­Другие мессенджеры** | **Tg – supportKA , vk – sup.KA** |
| **РАССКАЗ О КОМПАНИИ И УСЛУГАХ** | |
| **Образование компании, краткая история** | Компания была образована в 2017 году командой опытных специалистов в области высоких технологий и e-commerce. Изначально бизнес стартовал как небольшой онлайн-магазин электроники, специализирующийся на продаже компьютерной техники и аксессуаров. Быстро растущие объемы заказов позволили руководству компании масштабироваться и создать полноценную платформу электронной коммерции — кибермаркет. |
| **Сфера деятельности компании** | Основной сферой деятельности является продажа потребительской электроники и компьютерного оборудования через собственный веб-сайт. Компания также предлагает дополнительные сервисы, такие как доставка товара по указанному адресу, сборка персональных компьютеров по индивидуальным требованиям клиента, гарантийное обслуживание и техническая поддержка. |
| **Структура компании** | * **Отдел закупок**: Отвечает за формирование товарного ассортимента, переговоры с поставщиками и оптимизацию ценовых предложений. * **Маркетинговое подразделение**: Занимается продвижением бренда, привлечением новых покупателей, разработкой рекламных кампаний и взаимодействием с клиентами через социальные сети и другие каналы коммуникации. * **Логистика и складская служба**: Осуществляет хранение, упаковку и доставку товаров, обеспечивает оперативность исполнения заказов. * **Финансовое управление**: Контролирует финансовые потоки, проводит аналитические исследования, формирует бюджет и отчетность. * **IT-отдел**: Поддерживает работоспособность сайта и приложений, внедряет современные технологии, улучшает интерфейс платформы и повышает безопасность данных клиентов. |
| **Основные услуги и продукты компании** | * Продажа настольных ПК, ноутбуков, игровых приставок и смартфонов ведущих мировых брендов. * Торговля аксессуарами для компьютеров и мобильных устройств: мыши, клавиатуры, наушники, зарядные устройства, чехлы и защитные стекла. * Представление широкого спектра периферийных устройств и компонентов: видеокарты, процессоры, жесткие диски, материнские платы, корпуса и блоки питания. * Предоставление возможности заказа сборки компьютера по индивидуальному проекту с возможностью тестирования и доставки готового продукта клиенту. * Сервис ремонта и технического обслуживания продаваемой техники, предоставление гарантии качества. |
| **География реализации товаров и услуг** | Благодаря эффективной организации собственной службы доставки и сотрудничеству с крупными транспортными компаниями, кибермаркет осуществляет отправку товаров во все регионы России, от Калининграда до Владивостока. Доставка возможна курьером, почтой России и курьерскими службами («СДЭК», «Boxberry»).  Кроме того, покупатели могут забрать заказ самостоятельно из пунктов выдачи в крупных городах России, включая Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Казань и многие другие населенные пункты. |
| **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СОЗДАВАЕМОГО САЙТА** | |
| **Основное назначение сайта** | Сайт предназначен для представления виртуального пространства кибермаркета, где пользователи смогут удобно и быстро приобретать разнообразные цифровые устройства и сопутствующие товары. Основная цель ресурса — стимулирование покупок и повышение узнаваемости бренда среди целевой аудитории. |
| **Укажите URL вашего сайта/-ов** (*если есть*) |  |
| **Что вы хотите видеть в результате работы?** | Результатом должно стать удобное, функциональное и привлекательное представительство вашей компании в интернете. Сайт должен обеспечивать интуитивную навигацию, простой доступ к продуктам и высокую скорость загрузки страниц, способствуя росту числа посетителей и увеличению объема продаж. |
| **Что должен решать сайт? Почему текущий ресурс не решает поставленных задач?** | * Повышение конверсии трафика в покупки, увеличение среднего чека и частоты повторных визитов, улучшение репутации бренда и лояльности потребителей, упрощение процесса выбора и приобретения товаров, формирование базы постоянных клиентов. Текущий ресурс испытывает трудности с достижением указанных целей, причиной этому могут быть устаревший дизайн, низкая производительность, отсутствие мобильной версии или неудобства в оформлении заказов. |
| **Чему должен способствовать сайт (продаже, сервису, имиджу и т.д.)?** | * Рост доходов за счёт увеличения объёма продаж. * Повышение доверия клиентов путём качественного сервиса и удобства пользования сайтом. * Укрепление имиджа надёжного продавца и лидера рынка цифровой техники. * Создание лояльной клиентской базы посредством грамотного маркетинга и персонального подхода. |
| **ВАШИ КОНКУРЕНТЫ** | |
| **Что вам нравится у конкурентов?** | * Удобный интерфейс и понятная навигация; * наличие фильтров и продвинутых поисковых инструментов |
| **Чем вы отличаетесь от конкурентов?** | * Специализированные товары высокого класса; * авторизованный сервисный центр популярных брендов; * эксклюзивные условия сотрудничества с производителями; * собственная разработка и производство отдельных элементов ассортимента; * уникальный подход к обслуживанию клиентов; * низкие издержки и соответственно выгодные цены. |
| **Укажите URL основных конкурентов, на которых ориентируетесь** | Мы уникальны, сами разрабатываем свой дизайн, поэтому к нам тянутся люди. |
| **Укажите URL** **конкурентов, сайты которых не нравятся** | * https://oldtech.ru * https://badshop.net |
| **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ (ВАШИ КЛИЕНТЫ)** | |
| **Опишите типичного пользователя вашего сайта, для которого предоставляете услуги (пол, возраст, предпочтения)** | Типичным покупателем нашего сайта является человек в возрасте от 20 до 45 лет, преимущественно мужчина, увлекающийся технологиями и электроникой. Пользователь заинтересован в приобретении качественной и современной техники, такой как персональные компьютеры, ноутбуки, периферийные устройства и аксессуары. Он предпочитает продукцию известных брендов, доверяет отзывам других покупателей и стремится приобрести надежный товар по оптимальной цене. |
| **Основные цели посещения вашего сайта** | * Поиск необходимого цифрового устройства или компонента. * Ознакомление с характеристиками и отзывами о товаре. * Оформление заказа и покупка понравившегося изделия. * Получение консультации специалиста относительно выбора подходящего варианта. * Изучение акций и специальных предложений магазина. |
| **Укажите главные критерии выбора вашей услуги/ продукции для клиента** | * Цена товара и соотношение цена-качество. * Репутация производителя и надежность модели. * Технические характеристики (производительность, объем памяти, энергопотребление и др.). * Внешний вид и эргономичность устройства. * Гарантия производителя и условия возврата товара. * Наличие положительных отзывов и рейтинг товара. |
| **Как вы удерживаете клиента?** | * Постоянное обновление ассортимента новинок и трендовых моделей. * Регулярное проведение распродаж и акций с выгодными предложениями. * Предложение индивидуальной скидки постоянным клиентам и владельцам бонусных карт. * Четко организованная система обратной связи и поддержки клиентов. * Качественная работа отдела технической поддержки и консультация экспертов. * Быстрая обработка заказов и надежная доставка товара. |
| **Как вы добиваетесь повторных продаж?** | * Отправляем информационные письма с новостями о поступлении новых товаров и акциях. * Используем программы лояльности и накопительные бонусы. * Проводим специальные мероприятия для владельцев премиальных аккаунтов. * Предлагаем дополнительную скидку на следующий заказ после первой покупки. * Организовываем тематические конкурсы и розыгрыши призов среди активных покупателей. |
| **Период взаимодействия с клиентом** | Обычно взаимодействие начинается с момента первого визита покупателя на сайт и продолжается вплоть до полного удовлетворения потребностей клиента, включая постпродажное обслуживание и получение отзывов. Мы стремимся поддерживать долгосрочные отношения с нашими клиентами, предоставляя качественный сервис и внимательную поддержку на каждом этапе взаимодействия. |
| **УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (УТП)** | |
| **Чем Вы лучше конкурентов?** | * **Ассортимент:** Широкий выбор высококачественных цифровых устройств и сопутствующих товаров, включающий актуальные новинки и редкие позиции. * **Качество обслуживания:** Профессиональная команда консультантов готова оказать помощь в подборе оптимального решения, исходя из предпочтений и бюджета клиента. * **Цены и акции:** Оптимальные расценки, регулярные сезонные скидки и акции, позволяющие сэкономить средства при покупке. * **Удобство покупок:** Интерактивный интерфейс сайта упрощает поиск нужного товара и оформление заказа. * **Гарантии:** Полноценная гарантия производителя и собственное сервисное обслуживание, обеспечивающее ремонт и замену неисправных деталей. * **Доставка:** Скорость доставки по всему региону и удобная оплата любым удобным способом. |
| **Почему Вашу услугу/товар должны купить?** | Наши клиенты выбирают нас потому, что мы предлагаем лучшее сочетание цены и качества, обеспечивая высокое качество товаров и превосходный сервис. Покупатели получают уверенность в том, что приобретают надежные устройства, проверенные временем и имеющие отличные эксплуатационные характеристики.  Кроме того, мы уделяем особое внимание удобству и простоте совершения покупок, помогая покупателю сделать правильный выбор и облегчая процесс покупки. |
| **Какую полезность Вы даете клиентам?** | * Подробные инструкции и рекомендации по выбору подходящей техники. * Бесплатные консультации специалистов по техническим характеристикам и подбору конфигурации. * Гарантированное сопровождение каждой покупки — от консультации до успешной установки и настройки устройства. * Гибкость вариантов оплаты и удобные способы доставки, минимизирующие временные затраты. * Специальные предложения и акции, направленные на снижение стоимости покупки. |
| **Уделяете ли Вы внимание сервису?** | Да, наша компания делает особый упор на высоком уровне сервиса. Каждого посетителя ждет дружелюбная атмосфера общения и профессиональный подход команды специалистов, готовых решить любые возникающие вопросы. Важнейшим приоритетом является удовлетворение потребностей каждого клиента, начиная с момента входа на сайт и заканчивая доставкой купленного товара. |
| **ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ/НАПРАВЛЕНИЕ, ОСОБЕННОСТИ ОТРАСЛИ (РЫНКА)** | |
| **Опишите процесс предоставления услуг/продажи товара** | Процесс покупки состоит из нескольких этапов:   1. Посещение сайта и ознакомление с каталогом товаров. 2. Выбор интересующего товара и добавление его в корзину. 3. Заполнение контактных данных и подтверждение заказа. 4. Оплата выбранного способа расчета (банковская карта, наличные, электронные деньги). 5. Проверка и обработка заказа нашим отделом продаж. 6. Доставка товара выбранным методом транспортировки. 7. Приемка товара и проверка комплектации. 8. Обращение в службу поддержки при возникновении вопросов или проблем. |
| **Полная информация по возвратам, браку, гарантиям и т.д.** | Вся продукция сопровождается официальной гарантией производителя, срок которой варьируется в зависимости от категории товара. В случае обнаружения брака или неисправности устройство подлежит замене либо ремонту согласно условиям договора купли-продажи.  Условия возврата регламентируются нормами законодательства Российской Федерации и внутренними правилами компании. Возврат возможен при соблюдении ряда требований, таких как сохранность упаковки, комплекта документов и неповреждение внешнего вида товара.  Гарантия распространяется на весь период заявленного производителем срока и предусматривает бесплатное устранение дефектов, возникших вследствие заводского брака. Клиенты имеют право обратиться в нашу компанию или непосредственно к производителю для осуществления гарантийного ремонта. |
| **МАТЕРИАЛЫ** | |
| **Какие можете предоставить материалы**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Логотип 2. Слоган компании 3. Фирменные цвета 4. Фирменные шрифты 5. Brandbook 6. Примеры печатной рекламы 7. Фотоматериалы 8. Иллюстративные материалы 9. Патенты, сертификаты 10. Тексты для наполнения сайта 11. Другое |
| **Логотип**  *(нужное подчеркнуть и прокомментировать)* | 1. Требуется разработка с нуля (готовы заполнить бриф на разработку логотипа) 2. Требуется доработка логотипа \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. Логотип имеется. Готовы предоставить исходник в векторном формате |
| **Фотоматериалы** |  |
| **Тексты (преимущества, доставка, оплата, количество офисов)** | **Преимущества покупки у нас**  Большой ассортимент товаров: от компьютеров и ноутбуков до игровой периферии и гаджетов.  Высококачественное оборудование от проверенных поставщиков и брендов мирового уровня.  Индивидуальная помощь в подборе нужной техники и комплектующих. |
| **Баннеры под скидки и акции (конкретные темы)** | "Горячие скидки до -50% на технику!" (ноутбуки, смартфоны, наушники)  "Черная пятница – спешите купить!" (ограниченное время)  "Распродажа остатков – цены рухнули!" (уцененные товары)  "Акция: 2 товара по цене 1" (например, для аксессуаров)  "Скидка 20% новым покупателям" (промокод при регистрации)  "Специальные предложения на игровые ПК" (топовые модели со скидкой) |
| **Вопрос/ответ** | Доставка и оплата  Q: Какой срок доставки?  A: Доставка по городу – 1-2 дня, в регионы – 3-7 дней (зависит от транспортной компании).  Q: Есть ли безналичный расчет?  A: Да, принимаем карты, Apple/Google Pay, переводы СБП.  Возврат и гарантия  Q: Можно ли вернуть товар?  A: Да, в течение 14 дней при сохранении упаковки и чека.  Q: Как работает гарантия?  A: Гарантия от 1 года (зависит от производителя). Обращайтесь в сервисный центр.  Акции и бонусы  Q: Как получить скидку по промокоду?  A: Введите код в корзине перед оплатой  Q: Есть ли накопительные скидки?  A: Да, при регистрации бонусы начисляются за каждую покупку. |
| **Доступы к аналитическим инструментам** | Для владельца магазина:  Google Analytics – отслеживание трафика, поведения пользователей.  Яндекс.Метрика – аналогично + тепловые карты.  Битрикс24 (или аналог) – CRM для учета заказов и клиентов.  Google Merchant Center – интеграция с Google Покупками.  Аналитика конкурентов (SEMrush, SimilarWeb) – оценка рынка.  Для маркетинга:  Facebook/Instagram Insights – статистика по рекламе.  MyTarget/VK Ads – аналитика для таргетинга.  ROI-калькуляторы – оценка окупаемости рекламы.  Рекомендация: Настройте дашборды в Google Looker Studio для визуализации данных. |
|  | |
| **СТРУКТУРА САЙТА**  *Структура сайта создается на встрече, с согласованием всех разделов. Для интернет-магазина нужна вся структура каталога.* | |
| **Опишите разделы и подразделы создаваемого сайта**  *Например:*  *1. Главная*  *2. О нас*  *2.1. История компании*  *2.2. Наши сотрудники*  *2.3. Наши партнеры*  *3. Услуги*  *4. Контакты*  *4.1. Адреса*  *4.2. Обратная связь* | 1. Главная страница (промо-блоки, акции, хиты продаж)  2. Каталог товаров  2.1. Ноутбуки и компьютеры  2.2. Смартфоны и гаджеты  2.3. Техника для дома  2.4. Периферия и аксессуары  2.5. Игровые товары  2.6. Сервис и поддержка (гарантия, ремонт)  3. Акции и спецпредложения (отдельная страница с фильтрами по скидкам)  4. О компании  4.1. О нас  4.2. Отзывы  4.3. Партнеры  4.4. Вакансии  5. Блог / Новости (обзоры, новинки, инструкции)  6. Условия работы  6.1. Доставка и оплата  6.2. Возврат и гарантия  6.3. Кредит и рассрочка  7. Контакты  7.1. Магазины и пункты выдачи  7.2. Онлайн-консультант  7.3. Реквизиты  8. Личный кабинет (история заказов, бонусы, избранное) |
| **Предусматривается ли структура под продвижение сайта** | Хлебные крошки (навигация по категориям)  Фильтры в каталоге (по цене, бренду, характеристикам)  SEO-оптимизированные карточки товаров (мета-теги, описания)  Блог с полезным контентом (для привлечения органического трафика) |
| **Опишите структуру главной страницы**  *(для лучшего понимая, желательно приложить схему)* | 1. Шапка (лого, меню, поиск, корзина, телефон)  2. Слайдер (акции, топовые товары)  3. Категории товаров (иконки + названия)  4. Баннеры акций (скидки, новинки)  5. Хиты продаж (карусель товаров)  6. О компании (кратко + преимущества)  7. Отзывы клиентов  8. Блог (новости, обзоры)  9. Подвал (меню, контакты, соцсети, подписка) |
| **Отметьте наиболее важные на ваш взгляд блоки на главной странице** | Слайдер с акциями – привлекает внимание  Категории товаров – быстрый доступ к каталогу  Хиты продаж – повышает конверсию  Фильтры поиска – улучшают юзабилити |
| **Опишите структуру внутренних страниц**  *(для лучшего понимая, желательно приложить схему)* | - Страница категории  Хлебные крошки  Фильтры (цена, бренд, рейтинг)  Список товаров (сортировка)  Пагинация  - Карточка товара  Фото  Название, цена, кнопка "В корзину"  Характеристики (таблица)  Описание  Отзывы покупателей  Похожие товары  - Страница блога  Категории статей  Список материалов с превью  Кнопка "Читать далее" |
| **Какие блоки и разделы на сайте самые важные** | **Каталог товаров** (основа интернет-магазина)  **Корзина и оформление заказа** (минимум полей)  **Акции** (стимулируют покупки)  **Условия доставки** (снижают процент отказов)  **Отзывы** (увеличивают доверие) |
| **Языковые версии сайта** | Русский (основной)  Английский (для международных покупателей)  Возможность добавить другие языки (через плагин или субдомен) |
|  | |
| **ГРАФИЧЕСКОЕ ОФОРМЛЕНИЕ САЙТА** | |
| **Тип сайта**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Корпоративный 2. Интернет-магазин 3. Сайт-визитка 4. Портал (новостной, игровой и т.д.) 5. Landing page 6. Другой |
| **Обладают ли продукты и услуги особенностями, которые надо отразить в дизайне** | 1. Техническая направленность:  Товары (электроника, гаджеты) требуют четкой визуализации (фото высокого качества).  Важна демонстрация характеристик (удобные таблицы, сравнение моделей).  2. Акции и скидки:  Яркие элементы для выделения спец-предложений (например, красные ценники, таймеры обратного отсчета).  3. Удобство для разных аудиторий:  Геймеры – темный дизайн с неоновыми акцентами.  Офисные клиенты – лаконичные блоки с упором на функциональность. |
| **Охарактеризуйте будущий дизайн сайта**  *(например: строгий, сдержанный, классический или яркий, креативный)* | Стиль: Современный, технологичный, но не перегруженный.  Основное сообщение: «Кибермаркет – надежный магазин с выгодными ценами и лучшим ассортиментом электроники».  Эмоции: Доверие, ощущение выгоды, удобства.  Четкая навигация → уверенность в поиске.  Динамичные акционные баннеры → азарт и срочность.  Чистые формы заказа → спокойствие при покупке. |
| **Стиль сайта** | Минимализм с акцентами:  Пространство между элементами.  Фокусировка на товарах (фото на белом/сером фоне).  Техно-эстетика:  Геометричные формы, градиенты (синий/фиолетовый).  Анимация hover-эффектов (например, подсветка кнопок). |
| **Какое основное сообщение необходимо донести до пользователя** | Главная идея, которую должен транслировать дизайн сайта «Кибермаркет»:  «Мы предлагаем лучшую электронику по выгодным ценам – быстро, надежно и с гарантией». |
| **Какие эмоции должен вызывать дизайн** | Доверие  Удобство/Комфорт  Технологичность  Престиж (для премиум-сегмента) |
| **Опишите предпочтения в цветовой гамме сайта** | Интерактивность:  Анимированные фильтры в каталоге.  Плавное появление корзины при добавлении товара.  Визуальная иерархия:  Заголовки с крупным шрифтом.  Контрастные кнопки CTA («Купить сейчас», «Узнать подробнее»).  Фирменный стиль:  Логотип с градиентом (синий → фиолетовый).  Единые иконки (например, для категорий). |
| **Графические материалы на сайте**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Не нужно использовать графику 2. Использовать на усмотрение дизайнера 3. Использовать фотографии 4. Использовать иллюстрации |
| **Делать акцент в дизайне сайта**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. На фото 2. На иллюстрациях |
| **Тематика изображений**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Абстракции 2. Люди 3. Животные 4. Растения 5. Техника 6. Бытовые предметы 7. Другое |
| **Предполагается ли создание оригинальных изображений разработчиками сайта**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Нет, материалы предоставит заказчик 2. Нет, материалы можно купить в интернете 3. Да: фотографии на тему техника 4. Да: иллюстрации на тему |
| **Тексты на сайте**  *(нужное подчеркнуть)* | 1. Тексты предоставит заказчик 2. Нужен рерайтинг 3. Нужен копирайтинг |
| **На какой информации дизайн должен акцентировать внимание посетителя** | 1. На слогане/лозунге компании 2. На информации о компании 3. На услугах компании 4. На координатах местоположения офиса 5. На визуальных образах, отражающих деятельность и подачу компании на рынке 6. На новинках продукции и услуг компании 7. На уникальности услуг и продукции компании 8. На выгодной ценовой политике 9. Дополнительно (*опишите)* |
| **Как расставить акценты на сайте** | Функциональность   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | \_\_\_\_\_\_\_60\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | - | \_\_\_\_\_\_\_70\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | % |   ­­­­­  Красота   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | \_\_\_\_\_\_\_30\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | - | \_\_\_\_\_\_\_\_70\_\_\_\_\_\_\_\_ | % | |
| Примеры сайтов (не менее 3-х), которые Вам **нравятся**. Опишите что нравится.   |  |  | | --- | --- | | Адрес сайта | Комментарий | | Apple (https://www.apple.com/) | Минимализм – много воздуха, акцент на продуктах.  Высокое качество визуала – фото и видео товаров в 4K.  Плавная анимация – при скролле элементы появляются эффектно.  Четкий CTA – кнопки «Купить» и «Подробнее» выделены контрастно. | | Amazon (https://www.amazon.com/) | Удобный каталог – фильтры по характеристикам, рейтингу.  Персонализация – блоки «Рекомендуем вам», «Часто покупают вместе».  Яркие акционные баннеры – скидки видны сразу. | | ASUS ROG (https://rog.asus.com/) | Стиль для геймеров – темный дизайн + неоновые акценты.  Интерактивность – 3D-модели товаров, hover-эффекты.  Детализация характеристик – удобные сравнения моделей. | |  |  | |  |  | | |
| Примеры сайтов (не менее 3-х), которые Вам **НЕ** **нравятся**. Опишите, что не нравится.   |  |  | | --- | --- | | Адрес сайта | Комментарий | | AliExpress (https://www.aliexpress.com/) | Перегруженность – слишком много баннеров, текста, рекламы.  Слабая визуальная иерархия – глаза разбегаются.  Медленная загрузка – из-за обилия элементов. | | DNS (https://www.dns-shop.ru/) | Устаревший дизайн – похож на сайты 2010-х.  Слишком много серого – выглядит блекло.  Неудобные фильтры – приходится делать много кликов. | | Avito (https://www.avito.ru/) | Хаотичный интерфейс – реклама перемешана с контентом.  Нет визуальной эстетики – товары выглядят дешево.  Сложный процесс покупки – много шагов для оформления. | |  |  | |  |  | | |
| **Анализ текущего сайта** *(заполняется при редизайне)*   |  |  | | --- | --- | | Что нравится | Что **НЕ** нравится | | Удобный каталог – товары разбиты по категориям, есть базовые фильтры. | Устаревший дизайн | | Акционные баннеры – заметны на главной, привлекают внимание. | Слабая визуальная иерархия | | Есть отзывы – повышают доверие (но нужна модерация). | Перегруженность главной страницы | |  | Неудобные карточки товаров | |  | Сложный процесс оформления заказа | | |
| **Перечислите недопустимые к использованию в дизайне элементы, цвета, текст и т.д., если таковые имеются** | 1. Визуальные элементы  Слишком мелкие шрифты (менее 14px для основного текста) – ухудшают читаемость.  Бегущая строка или мигающие баннеры – раздражают пользователей.  Низкокачественные изображения (размытые, пиксельные) – снижают доверие.  2. Цвета  Ядовито-желтый или кислотные оттенки – ассоциируются с дешевизной.  Полностью красный фон – вызывает агрессию, плохо для текста.  3. Текст и контент  Капслок (ВСЕ БУКВЫ ЗАГЛАВНЫЕ) – усложняет чтение, воспринимается как крик.  Курсив для длинных текстов – ухудшает восприятие.  Фразы вроде «Самое лучшее предложение» – без доказательств выглядят как обман. |
| **ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММНОЙ ЧАСТИ** | |
| **Полный список программ, с которыми взаимодействует сайт** | **CMS**: WordPress, Bitrix, Shopify (в зависимости от масштаба).  **Платежные системы**: Сбербанк-Эквайринг, Tinkoff, PayPal, CloudPayments.  **Доставка**: СДЭК, Boxberry, Яндекс.Доставка.  **Аналитика**: Google Analytics, Яндекс.Метрика, Hotjar.  **CRM**: Битрикс24, RetailCRM.  **Маркетинг**: SendPulse (email-рассылки), Google Merchant Center. |
| **Калькулятор (если предусмотрен) - логика** |  |
|  |  |

**Что еще хотели бы добавить**: Запрещенные элементы (дополнение), программные ограничения, безопасность, микро-юзабилити.

Дата заполнения: 03.06.2025