**Бриф на разработку сайта**

*Для более четкого определения целей, стоящих перед будущим сайтом, необходимо заполнить анкету максимально подробно. Это поможет нам оперативно определить цены и сроки реализации.*

|  |  |
| --- | --- |
| Дата заполнения  |  |

**Способы связи**

|  |  |
| --- | --- |
| Контактное лицо |  |
| Должность |  |
| Телефон / Skype |  |
| Email |  |
| Удобный период времени для общения |  |

*Мы гарантируем полную конфиденциальность представленной информации о вас и о вашей деятельности.*

*Если вы затрудняетесь с заполнением брифа, свяжитесь с нами любым удобным для вас способом. Мы заполним его вместе с вами.*

*Телефон (whatsapp) +7 (925) 1958580 или пишите на почту ozonweb@bk.ru*

**Информация о компании**

|  |  |
| --- | --- |
| Адрес текущего сайта если имеется |  |
| Желаемое доменное имя нового сайта |  |
| Название компанииНапример: «ROZETKA», «ebay». |  |
| Позиционирование компании (сайта)Например: «Интернет-магазин», «студия дизайна», «Производственное бюро» и тому подобное. |  |
| Слоган компании |  |
| Сфера деятельности вашей компанииОпишите простым языком, чем вы занимаетесь и что предлагаете, как бы обращаясь к своим потребителям. |  |
| Основные продукты и оказываемые услуги |  |
| Целевая аудитория | - Возраст: - Пол: - Род занятий:- Доход: - Как принимают решение стать клиентом вашей компании: - Зачем им нужен ваш сайт: - Укажите, какой процент посетителей пользуются мобильными устройствами (смартфоны, планшеты): |
| Зачем вам нужен сайтПодчеркните в списке цель создания сайта |

|  |  |
| --- | --- |
| - Имиджевая цель; Привлечение клиентов/патнеров;- Продажа товаров через интернет; - Обратная связь с потребителем; | - Информирование потребителей; - Прибыль от рекламы;- Выходна новые рынки; - дргое: |

 |
| Преимущества вашей компанииЧто вас отличает от конкурентов, в чем ваша уникальность. |  |
| Контактная информацияУкажите контакты, которые необходимо отображать на сайте |  |

**Концепция**

Тип сайта

*Укажите, какой из типов сайта необходимо разработать
(поставить плюс напротив необходимых пунктов)*

|  |  |
| --- | --- |
| Landing-pageПродающая страница. Эксклюзивный оригинальный дизайн, выгодно представляющий Компанию, использование нестандартных идей и решений в оформлении, процентное соотношений текст/графика = 50/50 |  |
| Интернет магазинПродажа товаров, услуг через Интернет, автоматизация бизнес-процессов. |  |
| КаталогПолное информирование клиента о перечне предлагаемой продукции |  |
| Визитка1–10 страниц, которые полностью описывают основную информацию о вас, предлагаемых услугах и способах связи с вами. |  |
| Индивидуальный проектРеализация любых нестандартных веб-решений в области дизайна и функционала ресурса. |  |

Основные действия

|  |  |
| --- | --- |
| Какие действия должен совершить посетитель на вашем сайте, чтобы вы считали, что все прошло успешно?Например: пользователь должен написать нам письмо (оставить заявку) через форму обратной связи, заказать товар в магазине, заказать звонок с сайта. |  |

**Дизайн**

*Если у компании уже есть логотип и фирменный стиль – пожалуйста, приложите их к письму. Кроме того, вы можете указать, какие из элементов фирменного стиля необходимо разработать.*

|  |  |
| --- | --- |
| Логотип компании |  |
| Фирменный стиль |  |
| Фирменные цвета |  |

Примеры

*Лучше всего указать примеры сайтов компаний, работающих в вашей сфере, при отсутствии таковых – любые другие. Пожалуйста, не забудьте указать основные причины, по которым те или иные примеры попали в этот список.*

|  |  |
| --- | --- |
| Адреса сайтов, которые нравятся и что именно, перечислите |  |
| Адреса сайтов, которые не нравятся и что конкретно |  |

Цветовая гамма

|  |  |
| --- | --- |
| Цвета, которые следует использовать |  |
| Цвета, которые НЕЛЬЗЯ использовать |  |

Графические материалы

|  |  |
| --- | --- |
| Какие ассоциативные графические изображения следует использовать в дизайне? |  |
| Использование какой графики предпочтительно? | - Фотографические изображения- Рисованная графика- 3D изображения |

|  |  |
| --- | --- |
| Какое разрешение экрана устройства, на котором вы будете проверять дизайн? |  |

Анимация

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Укажите элементы, анимацию которых следует предусмотреть |

|  |  |
| --- | --- |
| - Без анимации - Логотип - Меню - Иконки | - Переход между страницами- заставка перед сайтом - Весь сайт анимированный - На усмотрение дизайнера |

 |

Идеи

|  |  |
| --- | --- |
| Есть ли у вас идеи, которые вы хотите воплотить в дизайне?  |  |
| Что вы категорически не хотите видеть в дизайне сайта? |  |

**Страницы и функционал**

*Укажите страницы и функциональные возможности, которые должны присутствовать на вашем сайте (это непосредственно влияет на окончательный бюджет проекта)*

|  |  |
| --- | --- |
| Необходимые страницы сайтаПодчеркните то, что вам нужно | ***Информационные страницы:***- Главная- О компании- Услуги- Портфолио (список реализованных работ / проектов)- Наша команда (фото сотрудников, ФИО, должность, контакты)- Отзывы (о компании, товаре или услуге)- Новости (список новостей, просмотр новости)- Статьи (список статей, просмотр статьи)- Партнеры / клиенты (Список партнеров / клиентов с логотипами и кратким описанием каждого)- Акции (список акций, просмотр акции)- Вакансии (с формой отправки резюме)- Блог- Фотогалерея (список альбомов, список фотографий, увеличенное фото)- Видеогалерея (список альбомов, список видео, просмотр видео)- Цены, прайс-лист- События, мероприятия (с категориями, календарем)- Лицензии, сертификаты (раздел или отдельный блок на главной)- Документы для скачивания- Контакты (форма обратной связи, карта, контактные данные)- Вопрос / Ответ- Форум (создание отдельных тем, для общения на сайте)- Опросы***Дополнительные страницы:***- Страница результатов поиска (при наличии поиска на сайте)- Страница 404 (уникальный внешний вид страницы ошибки)- Карта сайта***Страницы каталога / интернет магазина:***- Каталог (список категорий, список товаров, карточка товара)- Оформление заказа (авторизация, доставка, оплата, подтверждение заказа, успешное оформление заказа)- Личный кабинет (личная информация, мои заказы, мои подписки, просмотренные товары, редактирование пароля, редактирование информации)- Сравнение товаров- Список желаний (страница с избранными товарами)- Оплата и доставка (текст + сопутствующая графика)*- Другое…* |
| Необходимый функционал сайтаПодчеркните нужное | ***Базовые функции:***- Поиск по сайту- Заказ обратного звонка- Интерактивная карта проезда- Виджеты соц. сетей- Подписка на рассылку новостей / статей - Онлайн-консультант- Внутренняя баннерная реклама (используется для акцента посетителей на целевые страницы сайта -- акции, распродажи, бонусы, спецпредложения)***Функционал каталога / интернет магазина:***- Всплывающая корзина товаров- Быстрый просмотр товара- Регистрация / Авторизация- Фильтр поиска по каталогу (фильтр позволяет отображать товары по определенным параметрам, например по цвету, производителю, размеру и т.д.)- Сортировка по каталогу (модуль позволяет сортировать товары по по цене, новизне, популярности.)- Рекомендуемые товары (с этим товаром также покупают) - Расчет скидок (в зависимости от суммы заказа или по другим критериям) - Система бронирования- Онлайн примерка- Ярлыки (скидки, новинки, популярное)- Система уведомления покупателей о статусе заказа - СМС рассылка- Системы оплаты кредитными картами и электронными деньгами - Формирование счета / квитанции для оплаты - Импорт/Экспорт данных из/в .XLS, .CSV, .XML- Система поддержки клиентов (система тикетов)- Калькулятор расчета стоимости (с отправкой расчета клиенту и администратору сайта).- Автоматическое определение географического региона посетителя*- Другое…* |
| Языковые версии сайтаДополнительная языковая версия – это будет полная копия или упрощенный вариант (одна или несколько отдельных страниц) | - Только Русский- Только Украинский- Русский и Английский*- Другое…* |

**Подготовка контента для сайта**

*Когда мы спроектируем окончательную структуру сайта, появится карта контента, под которую заказчики обычно сами пишут тексты, подбирают и обрабатывают фото, видео.*

*Когда сделать это сложно и даже порой невозможно внутри компании, мы можем это сделать за вас, напишите о потребностях и наличии готовых материалов.*

|  |  |
| --- | --- |
| Есть ли у вас уникальные тексты для сайта? Чтобы ваш сайт продвигался в поисковых системах, на нем должен быть авторский текст, если хотите скопировать чужой текст с другого сайта, его нужно переписать и проверить на уникальность с помощью сервиса text.ru |  |
| Есть ли у вас качественные авторские фото для сайта?Рекомендуем использовать только фото, на которые у вас есть авторские права - вы их сами снимали, купили у фотографа или на фотостоке; фотографии должны быть хорошего качества, обработаны в едином стиле |  |
| Есть ли у вас видео для сайта? Посетители любят смотреть видео, если оно дает полезную информацию, например, уроки владения вашим инструментом, или забавно - тогда от его распространения вы получите вирусный эффект |  |

**Дальнейшее развитие и реклама**

|  |  |
| --- | --- |
| Кто будет осуществлять поддержку и обновление сайта?  |  |
| Планируется ли продвижение сайта в поисковых системах? |  |
| Рассматриваете ли вы возможность продвижения сайта в социальных сетях? |  |

**Бюджет и сроки**

|  |  |
| --- | --- |
| Предполагаемый бюджет на разработку сайта. |  |
| Желаемый и обязательный сроки сдачи проекта. |  |
| Предполагаемый бюджет на продвижение и рекламу сайта. |  |

*Указывать или нет предполагаемый бюджет, в котором вы готовы работать с разработчиками — ваше дело.*

*Не указав его, вы можете выиграть в том случае, если разработчик назовет стоимость ниже, но рискуете недополучить то, что разработчик готов предложить за те деньги, которые вы в действительности готовы заплатить.*

*Указав примерную стоимость — даете разработчику возможность, сразу не гадая предлагать вам решения в указанных ценовых рамках, экономя время обеих сторон. Кроме того, указание вилки цены не отменяет необходимость разработчика обосновать ту сумму, которую он просит за свою работу.*

|  |
| --- |
| **Ваши комментарии, вопросы, пожелания** |
|  |
|  |
|  |
|  |

*Благодарим Вас, за то, что так серьезно отнеслись к заполнению анкеты. У нас последний вопрос:*

|  |  |
| --- | --- |
| Откуда вы узнали про нашу компанию?- от друзей / знакомых / партнеров по бизнесу- контекстная реклама на Яндекс- контекстная реклама в Google- через запрос в поисковой системе- баннер на сайте- иной вариант: |  |

В случае необходимости приложите дополнительные файлы и документы.

Спасибо, что обратились к нам! Ozonweb – разработка сайтов.
*Телефон* ***+7 (925) 1958580*** *Почта* ***ozonweb@bk.ru***