

Бриф на разработку интернет сайта
к договору № _____ от _____ г.

г. Томск _____ от _____ г.

Этот документ подписывается клиентской стороной и является заявкой на разработку интернет сайта. Своей основной задачей настоящее резюме ставит ввод разработчиков в курс дела относительно финансово-хозяйственной деятельности клиента и задач, стоящих перед планируемым интернет сайтом. Оставленная здесь информация в дальнейшем будет использована для разработки концепции дизайна а так же технической части.

1. Информация о фирме:

1.1 Название компании

Как называется ваша организация?

1.2 Контактная информация:

Какой полный адрес расположения вашего главного офиса а так же филиалов?

1.3 Сфера деятельности и подробное описание деятельности:

Формат: наименование направления – описание – время работы по данному направлению

Чем ваша организация занимается?

1.4 Концепция и Стратегия организации

Какова концепция вашей организации, её стратегия?

2. Предоставляемые продукты и услуги:

2.1. Подробное описание.

Формат: наименование – описание – кому надо – зачем надо

Расскажите подробнее о своих товарах и услугах. На кого они ориентированы? Зачем они нужны людям?

2.2. Преимущества:

2.2.1. Фактические.

В чём заключаются фактические преимущества? В цене? В качестве? В инновационности? В чём?

2.2.2. Эмоциональные, духовные

Какие эмоции возникают у ваших потребителей после использования ваших услуг и приобретения товаров?

2.3. Недостатки:

В чём заключаются недостатки?

2.4. Специальные предложения, акции, скидки:

Формат: наименование – описание – смысл

Есть ли у вас скидки, спец предложения или проводите акции? Если да, то в чём заключается?

2.5. Презентации товаров, услуг:

Формат: наименование – тип носителя - краткое содержание

Blank form area for presentation details.

Можно получить презентационные буклеты-листочки в бумажном, электронном или ином другом видео, где можно детально изучить спектр ваших товаров и услуг?

2.6. Объем сбыта сегодня:

Формат: Наименование товара/услуги – количество(объем) – за какой срок (час/день/неделя/месяц)

Blank form area for sales volume details.

2.7. Увеличить сбыть на % :

На сколько процентов вы хотите увеличить сбыт?

Blank form area for sales increase percentage.

2.8. Доступность для потребителя

Чем обусловлена география ваших потребителей?

Blank form area for accessibility details.

2.9. Стереотипное отношение к продукту:

Формат: Положительное \ Отрицательное \ Безразличие – Причины

Blank form area for stereotypes.

Как люди относятся к вашим товарам и услугам? А почему именно так?

2.10. Известные клиенты купившие товар:

Формат: Юр/физ лицо – Наименование клиента - Отрасль - Отзыв

Blank form area for known clients.

Можете назвать известные личности или организации которые приобрели ваш товар или воспользовались вашей услугой?

2.11. Целевая аудитория:

2.11.1. Текущая аудитория:

Формат: пол – возраст – положение : семейное & материальное – профессия – проживают – увлекаются – жизненные ценности

Blank form area for target audience details.

2.11.2. Аудиторию которую хотелось бы привлечь:

Формат: пол – возраст – положение : семейное & материальное – профессия – проживают – увлекаются – жизненные ценности

Blank form area for target audience details.

3. Конкурентная среда

3.1. Конкуренты:

Blank form area for competitors.

Кто ваши прямые конкуренты?

3.2. Чем они лучше вас?

Blank form area for competitor advantages.

Чем они лучше вас?

3.3. Чем ВЫ лучше?

Blank form area for own advantages.

Чем лучше ВЫ?

3.4. Лидеры рынка

Blank form area for market leaders.

Можете назвать лидеров рынка?

4. Существующий интернет сайт:

4.1. Адрес сайта:

Blank form area for website address.

Подскажите адрес вашего сайта?

4.2. Кто делал:

Blank form area for website creator.

А кто занимался разработкой данного сайта?

4.3. Отзыв по работе:

Blank form area for feedback.

Что устроило и что не устроило при работе с данной организацией?

4.4. Чем устраивает сайт:

Что вам нравится в данном сайте?

4.5. Чем не устраивает сайт:

Что вас НЕ устраивает в сайте?

4.6. Хостинг:

А где ваш сайт физически сейчас расположен? Где лежат все файлы?

5. Создание нового сайта:

5.1. Адрес сайта:

Какие у вас пожелания по адресу сайта?

5.2. Название сайта:

Как назовём сайт на русском языке?

5.3. Слоган:

Какой будет слоган у проекта?

5.4. Основные функции сайта:

Каким задачам должен отвечать сайт?

5.5. Дополнительные функции сайта:

Каким ещё задачи (второстепенные) должен решать сайт?

5.6. Схожие сайты:

Формат: адрес – что нравится (дизайн \ техническая часть) – в чём выражается

Можете назвать сайты которые вам нравятся?

5.7. Во время посещения сайта посетитель должен думать о:

При посещении сайта, о чём вы хотели бы чтобы думал посетитель? Какая мысль должна откладываться на подсознании?

5.8. Посещение сайта, должно побуждать пользователя:

Какое желание должно возникать у пользователя после посещения сайта?

5.9. Информационная структура проекта:

Формат: Раздел \ подраздел – о чём хотите рассказать – объём информации ожидается

Можете рассказать подробнее что хотите донести до своих потенциальных потребителей?

6. Уточнения Технической части:

6.1. Новости : Как часто у вас происходит что-то новенькое?

- Часто -> нужен раздел Новости
- Не очень -> сделать сквозной блок анонсов, который можно менять
- Мало - -> не надо
- Нету -> не надо

Выберите один верный вариант ответа.

6.2. О компании : Что вы хотели бы рассказать о своей организации?

- Контактная информация
- Карта проезда
- Банковские реквизиты
- Краткое резюме об организации
- Награды
- Дополнительно:

Можете выбрать несколько вариантов ответа.

Внутренние указания

1. Если заказчик спрашивает – «К чему такие вопросы?» Отвечаем : Каждый вопрос имеет смысл. В конечном итоге, чем мы яснее поймём ваши задачи и проблемы, тем наиболее корректное решение сможем предложить. Терпение.
2. Если заказчик спрашивает – «А что вы предложите? Подскажите?» Отвечаем: К сожалению пока не могу ответить на данный вопрос. Сначала нам надо до конца получить информацию о вас, потом её изучить, а только потом мы сможем что либо стоящее предложить. Я предлагаю продолжить. Вы не имеете же ничего против? [можно вернуться к пункту №1 и объяснить зачем вопросы]
3. Если нет ответа на вопрос, то долго не стоять на своём. Пометить что нет ответа на этот вопрос и пойти дальше.
4. Проверить дан ответ именно на тот вопрос который спросил, или заказчик ушёл от вопроса. Нужны ответы именно на те вопросы которые задаёшь, а не на те которые заказчики пытаются ответить. Если не может ответить, то посмотрим пункт №3.
5. По окончанию записи ответа на вопрос, уточнить верно ли его поняли: « И так, насколько я понял , ...»
6. Вопросы нужно задавать с головой. Если отчасти ответ уже был дан на новый вопрос, то не задавать его в режиме автоответчика повторно.
7. Завершение встречи – Спасибо за уделённое время. Нам требуется несколько дней (3-4) чтобы посмотреть и посчитать что мы примерно можем сделать для вас.

Условия работ:

1. Договор
2. Бриф
3. Техническое задание
4. 50% предоплаты
5. Работа
6. Сдача работы
7. 50% постоплаты

Этапы работ:

1. Звонок, представились, озвучили условия работ.
 2. Звонок, назначить встречу. Выслать договор на ознакомление.
 3. Встреча, подписание договора, заполнение брифа.
 4. Встреча, подписание брифа, согласование Технического задания (условия, сроки, суммы).
 5. Встреча, подписание Технического задания, вручение счёта на предоплату.
 6. Работа
 7. Показ промежуточных вариантов.
 8. Сдача работы
 9. Постоплата.
- Этапе № 3, являются заключительным для менеджера продаж. Далее вступает в работу другой человек.