|  |  |
| --- | --- |
| <https://smartdesignby.me/>  <https://smart-design.by/>  [mail@smart-design.by](mailto:mail@smart-design.by)  [+38267395056](tel:+38267395056) |  |

**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 |  |
| Телефон / Мессенджеры / 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.*

**Информация о компании**

|  |  |
| --- | --- |
| Адрес текущего сайта  если имеется |  |
| Желаемое доменное имя нового сайта |  |
| Название компании Например: «ROZETKA», «ebay». |  |
| Позиционирование компании (сайта) Например: «Интернет-магазин», «студия дизайна», «Производственное бюро» и тому подобное. |  |
| Слоган компании |  |
| Сфера деятельности вашей компании  Опишите 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 сайт  Подчеркните в списке цель создания сайта | |  |  | | --- | --- | | - Имиджевая цель;  - Привлечение клиентов/партнеров; - Продажа товаров через интернет;  - Обратная связь с потребителем; | - Информирование потребителей;  - Прибыль от рекламы; - Выход на новые рынки;  - другое: | |
| Преимущества вашей компании  Что вас отличает от конкурентов, в чем ваша уникальность. |  |
| Контактная информация  Укажите контакты, которые необходимо отображать на сайте |  |

**Концепция**

**Тип сайта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Landing-page Продающая страница. Эксклюзивный оригинальный дизайн, выгодно представляющий Компанию, использование нестандартных идей и решений в оформлении. |  |
| Интернет магазин Продажа товаров, услуг через Интернет, автоматизация бизнес-процессов. |  |
| Каталог Полное информирование клиента о перечне предлагаемой продукции |  |
| Визитка 1–10 страниц, которые полностью описывают основную информацию о вас, предлагаемых услугах и способах связи с вами. |  |
| Индивидуальный проект Реализация любых нестандартных веб-решений в области дизайна и функционала ресурса. |  |

**Дизайн**

**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  Не заполняйте, если опираетесь на наш вкус. |  |
| Цвета, которые **НЕЛЬЗЯ** использовать |  |

Графические материалы

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

**Страницы и функционал**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Необходимые страницы сайта  Подчеркните 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 сайта  Подчеркните нужное | ***Базовые функции:***  - Поиск по сайту  - Заказ обратного звонка  - Интерактивная карта проезда  - Виджеты соц. сетей  - Подписка на рассылку новостей / статей  - Онлайн-консультант  - Контактная форма  - 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 сайта  Дополнительная языковая версия – это полная копия (перевод всего сайта) или упрощенный вариант (перевод нескольких отдельных страниц) | - Русский  - Украинский  - Английский  - *Другие языки…* |

**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? |  |
| Требуется ли размещение сайта на хостинге? |  |
| Требуется ли администрирование хостинга, сервера? |  |

**Дополнительная информация**

|  |  |
| --- | --- |
| Необходимо ли всплывающее окно с чатом? |  |
| Необходима ли система аналитики, возможно, есть предпочтения? |  |
| Опишите ваше уникальное торговое предложение.  Можете предоставить вместе с контентом для сайта. |  |
| Есть отзывы клиентов?  Если нет отзывов или не хотите размещать, ставьте прочерк. |  |
| Таблицы цен или услуг.  Планируется ли размещение? |  |
| Карта, как добраться.  Планируется ли размещение? |  |
| Логотип компании.  Есть свой логотип или планируется разработка? |  |
| Какой прописать Title страницы и Description?  Вы хотите видеть на вкладке - Название компании или просто – Главная страница, напишите. |  |
| Акция или дедлайн.  Планируете ли разместить акцию или дедлайн для посетителей? |  |
| Сертификаты или Кейсы.  Хотите разместить сертификаты или кейсы, различные документ на сайте? |  |

**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** |
|  |
|  |
|  |
|  |

*Спасибо, что обратились к нам!*