БРИФ НА РАЗРАБОТКУ

LANDING PAGE

30 простых вопросов о Вашем продукте/услуге и требованиях к разработке

*Наш бриф состоит из 30 вопросов, разбитых на сегменты для удобства. Просим ответить на них максимально подробно. Если у Вас возникнут вопросы по заполнению брифа или нужна будет помощь, то сообщите об этом Вашему менеджеру на* **info@sitemega.ru** *или по телефону*

**+7 495 233 07 94***.*

Оглавление

Оглавление 1

Информация о проекте 2

Рекламируемый продукт 4

Контактная информация для сайта 5

Материалы для сайта 5

Пожелания по дизайну 6

Информация о проекте

**Название компании:**

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

*ООО «Наша компания». Название компании на сайте должно упоминаться строго следующем написании «Фирма «НашА КомпаниЯ».*

**Название рекламируемого продукта/услуги** *(если продуктов несколько, укажите их списком или категорией продуктов):*

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

*Мы являемся агентством недвижимости, но работаем в тесной связи с застройщиком. Просим указать на сайте, что мы не агентство недвижимости, а что это квартиры от застройщика.*

**Кто будет принимать участие в разработке?**

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

*Принимаю решение я и генеральный директор. Мы готовы принимать участие на всех этапах.*

**Цели и задачи проекта** *(что важнее всего для Вас при разработке):*

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

*Увеличение количества обращений через сайт. Для нас важнее всего сроки разработки, т.к. через 4 недели у нас конкурс, и сайт должен быть готов к этому моменту.*

**Существует ли информация, которая обязательно должна быть размещена, обязательный функционал** *(данный вопрос не подразумевает описание дизайн-решений, которые Вы хотите видеть на сайте):*

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

*Нужен блок, где была бы размещена информация о компании с видео. Также мы хотели бы увидеть калькулятор для расчета стоимости как на сайте красивыйсайт.ру (ссылка несуществующая и нерабочая и приведена как пример к описанию пожеланий). :)*

**Должны ли размещаться на landing page акции, особые предложения, скидки на Ваш продукт:**

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

*Скидка при покупке до 31 марта.*

**Опишите Вашу схему работы с клиентом (существует ли «бесплатный вход», какие вопросы чаще всего волнуют, какие пожелания и претензии высказывают):**

|  |
| --- |
|  |

*Бесплатный вход - это некоторое простое, но значительное действие, с помощью которого можно получить контакты и подогреть потенциального клиента. Например, заказ консультации, бесплатная книга, бесплатный выезд мастера-замерщика и т.д.*

*Пример*

*Бесплатный вход: выезд на дом мастера бесплатно.*

1. *Поступает обращение через сайт.*
2. *Менеджер связывается и отсылает торговое предложение.*
3. *Мастер встречается с клиентом и осуществляет бесплатный замер, а затем расчёт.*
4. *Заключаем договор и осуществляем работы.*

*Вопросы, которые нам задают: стоимость работы, качество материалов, производитель материалов.*

*Претензии:*

*- мастер опаздывает - такое случается, когда мастер в попал в пробку, мы звоним клиенту и просим нас подождать, также предлагаем небольшой бонус - шоколадку за ожидание.*

Рекламируемый продукт/услуга

**На рынке** *(назовите отрасль или сегмент рынка вашего бизнеса, опишите границы его действия):*

|  |
| --- |
|  |

**У моей̆ компании есть** *(перечислите свои возможности: знания, навыки, способности, ноу­хау, ресурсы, которые предопределяют и гарантируют уникальность вашего товара):*

|  |
| --- |
|  |

**Мой товар** *(конкретизируйте свой товар):*

|  |
| --- |
|  |

**Он рассчитан на** *(назовите психологические, территориальные, социальные характеристики покупателя вашего товара, опишите ситуацию, когда клиент нуждается его в покупке):*

|  |
| --- |
|  |

**Его отличие, уникальность заключается в** *(если к «уникальности» вашего товара можно отнести название любого конкурирующего продукта, это не уникальность):*

|  |
| --- |
|  |

**И это интересно нашему покупателю, потому что***(какую выгоду получает покупатель от приобретения вашего товара?):*

|  |
| --- |
|  |

**Я хочу сказать** *(что вы хотите донести до покупателя?):*

|  |
| --- |
|  |

**чтобы он** *(важно, чтобы покупатель понял что­-то конкретное, прочувствовал это и захотел приобрести товар):*

|  |
| --- |
|  |

Контактная информация для сайта

|  |  |
| --- | --- |
| Сайт, социальные сети и прочие Ваши ресурсы о рекламируемом продукте |  |
| Номер телефона для клиентовДанный номер будет указан на будущем landing page и по нему к Вам будут обращаться Ваши клиенты. |  |
| E-mail для клиентовДанный E-mail будет указан на сайте, на него не будут приходить заявки с сайта |  |
| Адрес офисаЕсли Вы не хотите указывать свое местоположение, напишите об этом. |  |
| Доменное имя для landing pageЕсли у Вас уже приобретено доменное имя, укажите его.  |  |

Материалы для сайта

|  |  |
| --- | --- |
| Логотип, фирменный стиль, гайдлайны |  |
| Собственный фотоконтент и видеоконтентМы возьмем фотоконтент для Вас с фотобанка в случае его отсутствия. |  |
| Должны ли быть размещены на сайте какие-либо документы?Лицензии, сертификаты, проектная документация и прочее. |  |
| Должны ли быть размещены на сайте какие-либо награды?Пожалуйста, укажите отдельно, является ли награда престижной на Вашем рынке и понятной Вашей целевой аудитории. |  |
| Отзывы, кейсы, примеры работы и портфолио, истории успеха, рекомендации от лидеров мнений |  |
| Есть ли иные материалы, которые нужно обязательно разместить на сайте? |  |

Пожелания по дизайну

*Как правильно заполнять бриф?*

1. *Заполняйте бриф совместно со всеми лицами, принимающими решение об утверждении дизайна. Нам необходим Ваш общий итоговый ответ.*
2. *Пожалуйста, заполните данный раздел хотя бы на 70%. Это необходимо, чтобы лучше понять Ваши эстетические пристрастия.*
3. *Вы можете посмотреть примеры сайтов в интернете или на* [*https://www.pinterest.ru*](https://www.pinterest.ru) *и* [*https://www.behance.net*](https://www.behance.net)*.*
4. *Вам не обязательно подбирать примеры сайтов, соответствующие Вашей бизнес-нише, но важно помнить, что подобранные Вами примеры сайтов будут использоваться в качестве ориентира по Вашим эстетическим предпочтениям для создания Вашего будущего сайта.*

**Приведите как минимум 5 ссылок на понравившиеся Вам сайты** *(описание можно приводить своими словами, если оно будет не достаточно понятным для команды разработки, то мы зададим уточняющие вопросы):*

| Ссылка на сайт | Чем понравился | Чем не понравился |
| --- | --- | --- |
| *Пример**красивыйсайт.ру (ссылка приведена в качестве примера и не является рабочей)* | *Пример**Неправильно:**Красивый дизайн, цепляет. Всё нравится.**Правильно:**Понравилось, как оформлена форма заявок. Понравилась контрастная цветовая гамма и сочетание синего и черного. Понравились декоративные элементы (летающие кружки).* | *Пример**Неправильно:**Некрасивый дизайн, слишком тускло, иконки не цепляют.**Правильно:**Не нравится шрифт - хочется более ровный. Цветовая гамма тусклая. Не нравятся черно-белые иконки.*  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Необходимо ли строго придерживаться при разработке дизайн-макета брендбука, допустимы ли отклонения:**

|  |
| --- |
|  |

*Брендбук - это официальный документ компании, в котором описана концепция и атрибуты бренда (логотип и его использование, фирменные цвета, шрифты и т.д.).*

**Необходимо ли поддерживать в дизайн-макете Ваш логотип** *(например, через задние фоны):*

|  |
| --- |
|  |

**Есть ли предпочтения по использованию каких-то определенных цветов на Вашем будущем сайте, допустимы ли отклонения от выбранных Вами цветов** *(данный вопрос определит, какие цвета будут доминировать на Вашем будущем сайте; если предпочтений нет, напишите об этом; если Вы хотите ограничить использование цветов, укажите это (например, Вы хотите, чтобы использовалось не более 3 разных цветов)):*

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

1. *Нравится черный и бледно-желтый. Мы не хотим видеть наш сайт слишком ярким, предпочитаем приглушенные цвета. Должно использоваться не более 3 разных оттенков.*
2. *Используйте цвета, указанные в нашем брендбуке. При необходимости Вы можете ввести еще цвет, но это должен быть не голубой цвет (он не нравится).*
3. *Предпочтений нет, ждем Ваших предложений.*

**Допустимо ли на сайте использование больших объемов белых пространств** *(если Вы не хотите видеть большое количество белого на сайте, обязательно напишите об этом):*

|  |
| --- |
|  |

**Использование какого визуального контента на будущем сайте для Вас предпочтительно - фото/рендеры или иллюстрации** *(определит, какой тип контента будет доминировать):*

|  |
| --- |
|  |

**Образы, элементы, текстуры и прочие декоративные элементы, которые желательно или не желательно использовать при разработке дизайн-макета** *(если Вы хотите или не хотите видеть что-то определенное):*

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

1. *Мы бы не хотели, чтобы Вы использовали образы машин. Мы бы хотели, чтобы были использованы виды природы и только фото конкретно нашего экологически-чистого радиатора, так мы хотим показать, что наша компания озабочена вопросами экологии.*
2. *Нам не нравится использование на сайтах людей с европейской внешностью. Хотелось бы избежать этого. Если подходящих людей со славянской внешностью найти на фотобанке не получится, готовы провести фотосет или отказаться от использования людей вообще.*
3. *Нам хотелось бы, чтобы на сайте использовались текстуры металла и неровные, размазанные края у блоков. Мы хотим этим показать, что мы технологичная компания.*
4. *Не хотим ровных линий в дизайне.*

***Какой эмоциональный посыл должен транслировать будущий сайт, что Вы хотите донести до целевой аудитории с помощью дизайна*** *(достаточно 3-5 прилагательных):*

|  |
| --- |
|  |

*Пример*

1. *Беззаботность, легкость, расслабленность.*
2. *Мы хотим показать себя серьезной компанией, на которую можно положиться.*

**Дополнительные пожелания:**

|  |
| --- |
|  |