**Бриф на сайт**

**Уважаемый заказчик!**

Чем подробнее Вы ответите на наши вопросы, тем лучший сайт получите.

 А чем лучше сайт, тем больше продаж!

Поэтому постарайтесь ответить на **все** вопросы о своем бизнесе – ведь никто не знает его лучше Вас.

**● Напишите, о какой задаче идет речь. Что вам нужно:**

А)Лендинг (сайт) для продажи одного товара

Б)Лендинг для продажи группы товаров (есть каталог)

В)Лендинг для продажи услуги (группы услуг)

Г) Сайт-визитка компании

Д) Корпоративный сайт

Выберите (подчеркните) вариант или напишите свой.

**Какая главная цель сайта – продать товар, дать полную информацию о компании?** Напишите, для чего вам нужен сайт.

|  |
| --- |
|  |

**● Кто Вы?**

Как называется Ваша компания/проект? Напишите то название, которое будет указываться на сайте.

|  |
| --- |
|  |

**Сколько лет вашей компании?**

|  |
| --- |
|  |

**Какова географическая структура (какой рынок охватываете)?**

|  |
| --- |
|  |

**● Есть ли у вас уже сайт или лендинг или вы заказываете его впервые?**

 Если сайт уже есть, напишите здесь его адрес.

|  |
| --- |
|  |

 Почему вы хотите заказать новый? Если вам чем-то не нравится старый, напишите здесь, что именно вы хотели бы изменить:

|  |
| --- |
|  |

**Сколько страниц должно быть на сайте (подчеркните)**

**а) это одностраничник (лендинг)**

**б) (напишите цифру):**

**Какие разделы (страницы) обязательно должны быть на сайте (о компании, портфолио, услуги, каталог и т.д.)**

|  |
| --- |
|  |

**● Достижения компании в цифрах**

Все те ЦИФРЫ, которые можно привести в лендинге в пользу доверия к Вашей компании и предложению. Как правило, это цифры общих достижений компании (сколько лет на рынке, сколько сотрудников) и достижения конкретно по продаваемому продукту (например, сколько свадебных мероприятий обслужили).

Чем больше *ярких* цифр — тем лучше.

|  |
| --- |
|  |

● **Что продаете (ПРЕДЛОЖЕНИЕ/продукт)?**

Услуга, комплекс услуг, товар? Если у вас много услуг или товаров, что из этого на первом месте? Что важнее всего продать **в первую очередь**?

|  |
| --- |
|  |

**● Напишите кратко о своей компании.**

Сколько человек в ней работает? Их опыт, образование? Возможно, есть интересная история о создании компании? Люди хотят знать, к кому они обращаются за товаром /услугою, это вызывает доверие.

|  |
| --- |
|  |

**● Детали оффера (предложения) (для лендинга)**

В какой комплектации и с какой акцией будем продавать продукт на лендинге? Например: при заказе в течение 15 минут — бесплатный выезд замерщика на место.

Лучше всего предлагать бесплатно или со скидкой что-то действительно полезное, чего нет у конкурентов и на что «клюнет» покупатель. Например, при заказе через сайт – маленький подарок, выгодные условия покупки, особый бонус.

|  |
| --- |
|  |

**●Какое действие должен совершить клиент, если его заинтересовало предложение? Позвонить вам? Написать письмо?**

Лучше выбрать какое-то одно действие –***звонок*** или ***письмо***, чтобы клиенту было проще заполнить форму обратной связи. Подумайте, как вам удобней всего связываться с клиентами – по телефону или в письменном виде. Вам чаще звонят или пишут? Оставьте здесь основной **номер телефона или/и e-mail.**

|  |
| --- |
|  |

● **Кому продаем (ПОТРЕБИТЕЛЬ)?**

Кто Ваш основной клиент, готовый платить Вам деньги? Пол, должность, возраст, уровень достатка, интересы… Кто чаще всего обращается в вашу компанию?

Если это организации, перечислите, какие.

|  |
| --- |
|  |

● **Насколько подготовлен потребитель к действию конверсии?**

Здесь нужно описать, насколько знаком посетитель Вашего лендинга с продуктом как таковым и именно с вашим продуктом:

**А**) У него есть проблема, но он не знает о возможности ее решить с помощью продукта (например, задает в поиске «выпадение волос»)

**Б**) Он знает о продукте как решении проблемы, но не знаком именно с Вашим продуктом (например, задает в поиске «шампунь против выпадения волос Wella»)

**В)** Он приходит конкретно за Вашим продуктом (например, по названию компании — «купить шампунь Wella в сети «Астера»)

|  |
| --- |
|  |

**● Как вы планируете привлекать трафик на лендинг? Через seo-оптимизацию, рекламу в соц. сетях, контекстную рекламу в Гугле?**

Напишите ключи, по которым будете продвигать лендинг:

|  |
| --- |
|  |

Есть ли у вас группы в Фейсбуке или в др. соц. сетях? Напишите их адреса:

|  |
| --- |
|  |

**● Какие проблемы/задачи Вашего клиента Вы решаете?**

|  |
| --- |
|  |

**● Характеристики Вашего товара (для товаров)**

Каковы основные **характеристики** Вашего предложения? Например: размер, цвет, прочность.

|  |
| --- |
|  |

**● Характеристики Вашей услуги (для услуг)**

Что представляет собой услуга (комплекс услуг). Опишите как можно подробнее.

|  |
| --- |
|  |

**● Каков порядок работы по предоставлению услуги? Желательно разбить этот порядок по конкретным шагам, от отправки заявки до завершения работы.**

|  |
| --- |
|  |

**● Выгоды Вашего продукта в целом**

Какие **выгоды** получает покупатель благодаря именно Вашему продукту, заказу его у Вас?

|  |
| --- |
|  |

● **КОНКУРЕНТЫ**

Если есть конкретные конкуренты, которые соседствуют с вами в контексте или поиске, особенно с лендингами, дайте ссылки на них и ответьте, если можете:

- в чём его предложение **лучше** Вашего

- в чём его предложение **хуже** Вашего

**Конкурент 1**

|  |
| --- |
| Сайт: Чем лучше:Чем хуже: |

**Конкурент 2**

|  |
| --- |
| Сайт:Чем лучше:Чем хуже: |

**Конкурент 3**

|  |
| --- |
| Сайт:Чем лучше:Чем хуже: |

(при необходимости добавьте конкурентов)

**● Преимущества Вашего предложения**

Подведите итог и назовите 5-7 (или больше) ключевых **преимуществ** Вашего предложения перед предложениями конкурентов (почему должны заказать этот продукт именно у Вас?).

|  |
| --- |
|  |

**● Ударное преимущество/ Уникальное торговое предложение**

**Возможно, это самый важный пункт в анкете.**

Напишите, чем, по вашему мнению, ваша компания (или ваш товар/услуга) лучше ваших конкурентов на рынке? Что есть у вас такого, чего нет у других?

|  |
| --- |
|  |

**● Возражения потребителя**

Какие сомнения чаще всего приходится преодолевать Вашим менеджерам в разговоре с клиентами?

Например: почему так дорого? А какой гарантийный срок? И т.д.

Какие вопросы чаще всего задают ваши клиенты (лично или по телефону), прежде чем сделать покупку или заключить договор?

|  |
| --- |
| Вопрос 1.Вопрос 2.Вопрос 3.... |

**● Инструменты доверия**

Какие инструменты у Вас есть или могут быть созданы для увеличения доверия к компании и ее предложению?

К примеру, это могут быть: **примеры** работ, **логотипы клиентов**, сертификаты, лицензии и другие документы, результаты испытаний и так далее.

При наличии этой информации в Интернете — дайте ссылки. Если есть кейсы или скриншоты лицензий, вышлите отдельным файлом.

|  |
| --- |
|  |

**Будет ли на сайте каталог с товарами? Сколько в нем позиций? Хотите ли вы, чтобы товар можно было купить прямо с сайта?**

|  |
| --- |
|  |

● **Хотите ли вы, чтобы на лендинге (сайте) указывались цены на ваш продукт?**

Если да, укажите здесь цены или вышлите прайс отдельным файлом.

|  |
| --- |
|  |

**● Есть ли у вас отзывы клиентов в текстовом виде или на видео?**

Если да, вышлите их отдельным файлом. Если нет, есть ли возможность их собрать к началу работы над дизайном лендинга (сайта)?

|  |
| --- |
|  |

**● Ваши пожелания**

Что, по Вашему мнению, обязательно следует включить в текст (например, информацию о полученных Вашей компанией знаках отличия). Если у Вас нет таких пожеланий, можете пропустить пункт.

|  |
| --- |
|  |

**● Напишите здесь все ваши контакты, которые должны быть указаны на лендинге: адреса, телефоны, е-мейлы.**

|  |
| --- |
|  |

Укажите время работы. Можно ли звонить вам круглосуточно? Если нет, укажите время для звонков.

|  |
| --- |
|  |

**Если вам нравятся какие-то сайты и вы хотите, что ваш был в похожей стилистике, укажите их здесь:**

|  |
| --- |
|  |

**Какие видео и фото материалы у вас есть? (фото товаров, сотрудников, фото офиса и т.д.**

|  |
| --- |
|  |

**● Другая информация**

Если у Вас есть еще какая-либо важная информация, замечания, пожелания — назовите их сейчас.

|  |
| --- |
|  |

**При наличии в электронном виде рекламы (буклеты, проспекты, презентации, прайсы), просьба приложить их к анкете.**

**Спасибо за сотрудничество!**

Заполненный бриф отправьте к нам на почту mail@bahtiiar.com

Наш сайт [www.bahtiiar.com](http://www.bahtiiar.com)