

**БРИФ НА СОЗДАНИЕ ЛЕНДИНГА**

Нескромное, но честное видео о нас (3 минуты) <https://youtu.be/OKSqEgSVpog>

|  |  |
| --- | --- |
| **Контактная информация** | |
| Компания |  |
| Контактное лицо |  |
| Телефон |  |
| Сайт (если есть действующий) |  |
| E-mail |  |
| Удобный канал для рабочей переписки:  (e-mail, Telegram, WhatsApp, голубиная почта) |  |
| Примерный бюджет на реализацию проекта  (возможны рамки от и до) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **О компании** | |
| **Доверие – прямой путь к продажам. Покажите своим клиентам, что вам можно доверять. Просто назовите как можно больше выгодных фактов о своей компании** | |
| Сфера деятельности. Чем занимается ваша компания? |  |
| Наименование товара или услуги, для которых планируется разработка лендинга |  |
| Укажите наиболее важные факты о компании: то, что может повлиять на решение ваших клиентов о покупке и показать вашу экспертность.  Например:  Стаж и опыт. Важно не просто указать, сколько лет вы работаете, а показать результаты, чего Вы уже достигли, что делаете сейчас и к чему стремитесь.  По возможности указывайте конкретные цифры.  Регалии: достижения, награды, премии, сертификаты, патенты.  Личные результаты генерального директора: образование, важные факты из биографии, которые имеют отношение к настоящей деятельности и показывают экспертность.  Вы можете добавить любую информацию, которую считаете нужной |  |
| **Товар / услуга** |  |
| **Мы сможем точно и сочно подчеркнуть преимущества вашего продукта. Но для этого позвольте нам узнать как можно больше подробностей о нём** | |
| Подробнее опишите товар или услугу, укажите основные характеристики, важные особенности, выгоды.  Старайтесь избегать общих фраз: «высокое качество», «современное оборудование», «индивидуальный подход». Добавьте больше конкретики. (Почему высокое качество? «Потому что мы используем новое итальянское оборудование в нашей типографии, которое позволяет точно передать фактуру и цвет предметов на фото»  Опишите как можно подробнее нюансы и этапы производства, процесса продаж, оказания услуги. Совсем не обязательно, что мы напишем об этом на сайте. Нам просто необходимо лучше понять ваш бизнес. |  |
| Какие проблемы клиента решает товар/услуга? |  |
| Что самое важное получит человек, воспользовавшись вашей услугой или купив товар? |  |
| Укажите стоимость продукта/услуги. Если есть варианты комплектации или разные тарифы, укажите стоимость каждого и какой продавать приоритетнее.  Если вы не хотите указывать цену на сайте, пожалуйста, напишите это и укажите причину. Цена – спорный вопрос, и в некоторых случаях указывать её действительно не нужно. Но иногда отсутствие цены отрицательно влияет на конверсию сайта. |  |
| Действует ли сейчас какая-то акция/скидка?  Можете ли вы предложить какие-то бонусы к основному продукту, чтобы стимулировать продажи? Если да, то на каких условиях? (Например, «При оформлении заказа до 6 марта получите книгу в подарок») |  |
| Предоставляете ли вы гарантии? Если да, на каких условиях? |  |
| Почему человек должен купить именно у вас,  а не у ваших конкурентов? Укажите основные конкурентные преимущества.  Обратите внимание, что они могут касаться не только товара или услуги, но и сервиса, условий сотрудничества, вашего подхода к работе, ценовой политики и т.п. |  |
| **Ваши клиенты** |  |
| **Никто не знает ваших клиентов лучше вас, и мы не исключение. Поделитесь…** | |
| Вы работаете в B2C или B2B?  Если B2B, укажите размер, профиль компании, должность сотрудника, который контактирует с вами  Если B2C, укажите определённые группы людей или их проблемы, потребности, которые решает ваш продукт |  |
| (Для B2B) Кто инициирует покупку? Кто принимает решение об оплате? |  |
| Что является решающим фактором при покупке? |  |
| География вашей аудитории  Где проживают люди, для которых актуальны ваши товары/услуги? |  |
| О чем клиенты чаще всего спрашивают перед покупкой, что уточняют?  Пожалуйста, напишите, что вы им отвечаете. Нам нужна эта информация для лучшего понимания вашего бизнеса. |  |
| Какие возражения, сомнения есть у ваших клиентов? Что их останавливает совершить покупку?  Напишите, пожалуйста, свой ответ на каждое возражение, как бы развеили сомнения своих клиентов и убедили совершить покупку. Это поможет нам грамотно снять возражения ваших клиентов на сайте. |  |
| Опишите основные этапы работы с клиентом  Пошагово, от заявки до завершения работы. Например:  - Оформляете заявку  - Обсуждаем условия  - Заключаем договор  - Отправляем товар  - и т.д. |  |
| **Ваши конкуренты** | |
| Ссылка на сайт | Комментарии (что нравиться, что не нравится) |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Примеры лендингов, которые вам нравятся, и что именно цепляет в них** | |
| Ссылка на сайт | Комментарии |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Примеры лендингов, которые вам НЕ нравятся и почему** | |
| Ссылка на сайт | Комментарии |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Функционал сайта** | |
| Цели создания лендинга  Что должен сделать клиент? Например, оставить свой телефон, позвонить, сделать заказ на замер/доставку/тестдрайв и т.п. |  |
| Если Вы обновляете уже имеющийся сайт, укажите почему, что не устраивает в текущем варианте? |  |
| Есть ли логотип, слоган? Либо рекламные фразы?  Если есть логотип, приложите его к письму. |  |
| Расскажите о желаемых блоках на лендинге (мы не обязательно будем использовать только их, просто хотим учесть ваши пожелания)  Например:  - преимущества товара  - схема работы  - карта  - отзывы клиентов и т.д. |  |
| Укажите, какие контактные данные необходимо разместить на лендинге:  - адрес  - телефон  - E-mail  - Соц. сети и мессенджеры: Instagram, VK, YouTube, Skype, Telegram, WhatsApp, Viber (укажите ссылки на них) |  |
| Имеются ли у вас сертификаты, паспорта качества, свидетельства, патенты и т.д., которые можно использовать на сайте? |  |
| Есть ли отзывы и благодарности от клиентов?  Если есть, укажите формат: текстовый, видео, рекомендательные письма.  Если отзывы из соц. сети, укажите ссылки откуда можно их взять.  Если нет отзывов, будет ли возможность получить их, запросить у клиентов? |  |
| Какие материалы для разработки дизайна лендинга вы готовы предоставить уже сейчас?  Картинки, тексты, видео, презентации, фото товара, фото производства, список клиентов и т.д.  Если нет, сможете ли сделать фото или снять видео при необходимости? |  |
| **Дизайн** | |
| **Вопросы этого блока просто для уточнения ваших предпочтений. Это не значит, что мы будем опираться только на ваше мнение при разработке дизайна** | |
| Цветовые предпочтения для дизайна лендинга.  Если есть фирменные цвета, которые необходимо использовать на сайте, приложите к письму брендбук или укажите номера цветов в rgb (0, 0, 0,) или html (#000000) формате. |  |
| Что категорически вы не хотите видеть  в дизайне? |  |
| Слова, которые могут охарактеризовать дизайн будущего сайта  (дорогой, минималистичный, строгий, удобный, динамичный, больше картинок или больше текста т.д.) |  |
| **Дополнительные комментарии, пожелания** | |
|  | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Технические требования** | |
| Будет ли использоваться CMS (система управления сайтом, т.е. «админка»)? Или в этом нет необходимости? |  |
| Требуется ли подбор и регистрация доменного имени? |  |
| Требуется ли ведение сайта? (регулярное обновление контента) |  |
| Нужна ли интеграция с дополнительными сервисами?  Онлайн-консультант, сервисы обратного звонка, CRM-система, системы онлайн оплаты и т.д. |  |

Спасибо!

Предоставленная вами информация поможет точнее сформулировать задачи, которые ставятся перед сайтом, и при разработке.

Пожалуйста, отправьте этот бриф на **info@one-page-site.ru**

**Гарантируем полную конфиденциальность предоставленной информации.**