**Бриф на разработку сайта**

\_\_\_\_\_\_\_\_в разработке\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Напишите, пожалуйста, доменное имя вашего сайта

|  |  |
| --- | --- |
| **Задание**  (укажите, что необходимо сделать, например, “Создать интернет-магазин “Товары для офиса” или “Провести редизайн сайта” или “Перенести сайт на 1С-Битрикс с улучшением юзабилити” и тому подобное) | Создание интернет магазина продуктов  питания, снабжение мини гостиниц и офисов |
| **Название компании заказчика**  (Укажите юридическое имя компании, с которой будет заключен договор) | определяемся |
| **Регион охвата интернет-аудитории сайта** | г. Севастополь и близлежащие поселки, частные дома. |
| **Ограничения бюджета** (Укажите рамки бюджета, который можете выделить на данное задание) | 50 тыс. руб. |
| **Дата окончания проекта** (Укажите временные рамки, за которые нельзя выйти разработчику) | Март 2017 |

Уважаемый заказчик! Данный бриф является вашим техническим заданием для нас и будет приложен к договору на проектирование сайта. Скорее всего, вашим внутренним заказчикам - руководителям подразделений, маркетологам, технологам, pr-специалистам, которые будут работать с сайтом, необходимо будет заполнить ответами пустые поля каждого вопроса. Просьба внимательно отнестись к ответам, т.к. это повлияет на качество, масштаб, сроки и стоимость предстоящих работ.

Чем больше вы и ваши сотрудники погрузитесь в проект сейчас, тем большее удовлетворение получите от результата через несколько месяцев. Откладывание ответов “на потом” приведёт к неверным ожиданиям от полученного сайта. Продуманные ответы повысят гарантию получить сайт, интересный будущим посетителям, что принесёт несомненную выгоду вашей компании.

Обратите внимание на будущее обслуживание и продвижение нового сайта, если хотите, чтобы он быстрее наполнился целевыми посетителями, а они стали бы вашими клиентами, покупателями или партнёрами. Уже сейчас нужно решать, кто в вашем штате займётся наполнением сайта, модерацией его содержания, ставить задачи по его развитию и продвижению. Вы же не хотите получить очередной сайт «ни для кого» и «ни о чем», на котором устаревшие новости и заспамленные комментарии?

Если у вас есть вопросы или трудности с ответами, напишите - мы проконсультируем.

**1. Общая информация** ------------------------------------------------------------------------

**Сфера деятельности вашей компании / информация о продукте, услуге**

Опишите простым языком, чем вы занимаетесь и что предлагаете, как бы обращаясь к своим потребителям.

|  |
| --- |
| Продажа и доставка продуктов питания от завода производителя конечному потребителю |

**Зачем вам нужен сайт**

Имиджевая цель, привлечение клиентов/партнеров, продажа товаров через интернет, обратная связь с потребителем, информирование потребителей, прибыль от рекламы, выход на новые рынки, другое.

|  |
| --- |
| Продажа товаров через интернет привлечение клиентов создание постоянной клиентуры |

**Преимущества, особенности, отличия вашей компании**

Что вас отличает от конкурентов, в чем ваша уникальность.

|  |
| --- |
| Широкий ассортимент качественных товаров по доступным ценам |

**Имеет ли компания свой сайт?**

Укажите доменное имя существующего сайта, год создания домена.

|  |
| --- |
| Нет |

(укажите CMS - Bitrix, Drupal, MODx, Joomla,Wordpress, … - программную платформу, на которой разработан текущий сайт)

|  |
| --- |
| Нет |

При заказе доработки существующего сайта напишите здесь необходимые доступы к существующему сайту - в административную панель CMS, на ftp хостинга, чтобы мы смогли оценить проект изнутри.

|  |
| --- |
| Нет |

**Перечислите сайты конкурентов, укажите что нравится в них, что нет**

|  |  |
| --- | --- |
| **Доменное имя сайта конкурента** | **+/-** |
| [Www.tuk-tuk24.ru](http://www.tuk-tuk24.ru/)  [www.pikantino.ru](http://www.pikantino.ru/)  [www.utkonos.ru](http://www.utkonos.ru/) | Информативность / долго грузится, шрифт, подача сайта средняя  оформление, дизайн, шрифт, информативность / не хватает изюминки  оформаление, подача акций и новостей, информативность , общая подача сайта |

**2. Создание сайта** -------------------------------------------------------------------------------

**Укажите желаемое доменное имя нового сайта**

Куплено ли оно, имеется ли у вас доступ к управлению доменным именем на сервере регистратора.

|  |
| --- |
| В разработке |

**Опишите ваши пожелания к дизайну сайта**

Существует ли у компании брендбук, фирменный стиль, лицензия на веб-шрифт, цвета.

|  |
| --- |
| Задний фон белого цвета с ненавязчивыми картинками по краям на тему продуктов питания, преобладающие цвета зеленого цвета, общий дизайн выдержан в спокойном дружелюбном стиле |

Укажите наличие готовых разработок дизайн-макетов, прикрепите к письму логотип компании, раздаточный материал (визитки, листовки, каталоги), что бы мы могли ознакомиться с корпоративный стилем компании; также укажите наличие готового дизайна или выбранный вами вариант шаблона всех страниц сайта.

|  |
| --- |
| Нет |

Требуется ли разработка иллюстраций и иконок? В каком количестве? В каком, приведите понравившиеся примеры.

|  |
| --- |
| Иконки обозначающие товары в каталоге. Иллюстрации к кнопкам доставка, оплата и тд |

Ваши пожелания к дизайну сайта, желательно с примерами и указанием, что в них нравится.

Подчеркните в списке характеристики стиля будущего сайта.

|  |
| --- |
| * Имиджевый (особое внимание уделить графике сайта) * **Информационный (прежде всего удобство пользования и оформление информации)** * Дорогой/люксовый * Минималистичный * Яркий * Светлый * Темный * Современный * Агрессивный * Консервативный * Строгий * Мягкий, теплый |

**Посетители сайта**

Назовите типы возможных посетителей вашего сайта: физические/юридические лица и их характеристики: возраст, пол, социальный статус, род занятий, доход, особенности поведения на сайте, как принимают решение стать клиентом вашей компании, зачем им нужен ваш сайт. Укажите, какой процент посетителей пользуются мобильными устройствами (смартфоны, планшеты) и с какими операционными системами (iOS, Android).

|  |
| --- |
| Физ. Лица, женщины 25-60 лет, уровень дохода средний и выше среднего, регулярные покупки в интернете, молодые женщины с детьми, активные женщины занятые на работе. Юр. Лица офисы и мини гостиницы. При покупке у нас клиенты экономят время и деньги на приобретение продуктов питания. |

**Целевые действия посетителей сайта**

Чего вы ждете от посетителей, что они должны сделать -- получить, загрузить, отправить, прочитать, позвонить, зарегистрироваться, подать заявку, подписаться, прослушать, посмотреть, купить, прокомментировать, написать отзыв, поделиться с друзьями ссылкой на ваш сайт, ...

|  |
| --- |
| Клиент должен выбрать товар и заказать его в максимально удобной форме через корзину покупок. Клиенту должно быть удобно и просто совершать покупки у нас. Он должен стать нашим постоянным клиентам и рассказать о нас другим людям. |

**Структура нового сайта**

Укажите, какие разделы и страницы будут представлены на сайте, например, о компании, новости, вакансии, каталог, партнеры, личный кабинет, и др. Как страницы подчинены друг другу? Желательно представить иерархическую структуру.

|  |
| --- |
| Пример (удалите лишнее, добавьте нужное):  О компании   * Из истории * Только факты * Структура компании * Партнеры * Лицензии и сертификаты * Наши достижения * Наши проекты * Новости * Вакансии * Контакты   Каталог продукции/услуг   * Категория 1   + Продукция/услуга 1.1   + Продукция/услуга 1.2 * Категория 2   + Продукция/услуга 2.1   + Продукция/услуга 2.2 * Для корпоративного клиента * Для розницы * Для применения Z * Для применения Y * Для применения X * Новинки * Популярные * Спецпредложения   Оптовикам   * Условия * Оптовые цены   Поставщикам   * Потребности * Условия закупок   Личный кабинет   * Дилера * Розничного покупателя * Корзина/История заказов   Вопросы и ответы  Поиск по сайту  Подписка |

**Требуемый функционал на сайте**

Оставьте необходимое из предложенного списка популярного функционала сайтов, напишите в комментариях особенности этого функционала, примеры сайтов с такими модулями, свои пожелания к их работе.

|  |  |
| --- | --- |
| **Предлагаемый функционал** | **Ваши комментарии** |
| **Ротируемая промозона/витрина** (уточните, что там будет показываться: популярные товары, новинки, анонсы событий и акций, имиджевые фото, ваши преимущества, ключевые сотрудники, представители целевой аудитории, отзывы, основные продукты; целевые действия - купить, заказать, загрузить, ...) | Акции, популярные товары, форма заказа, спецпредложения |
| **Публикация новостей** (выбирая этот функционал, помните, что новости придется писать минимум каждую неделю) | Нет |
| **Подписка и рассылка** (на новости или прайс-лист -- сбор e-mail заинтересованных в получении информации с сайта посетителей позволит вам сделать их в дальнейшем лояльными покупателями и клиентами, вовлечь в отношения со своим брендом, получить от них обратную связь, вернуть их на сайт, когда нужно) | Подписка на акции и спецпредложения |
| **Регистрация пользователей** (укажите, что будет пользователю дано сделать в личном кабинете, может ли он зарегистрироваться через социальные сети, будут ли даны разные права группам посетителей, например, оптовикам -- несколько цен на товары; постоянным клиентам -- накопленные скидки, возможность повторять заказ, ...) | Постоянным клиентам скидки |
| **Автоматическое определение географического региона посетителя** (это необходимо, если на сайте будет отличаться информация для разных городов и таких городов будет более 5) | Нет |
| **Форум пользователей** (выберите этот функционал, если у вас будет возможность ежечасного модерирования сообщений пользователей, имеются в наличии темы для коллективного обсуждения, и если вам не подходит для этой функции социальная сеть и ее интеграция с сайтом) | Нет |
| **Голосования / опросы** (используйте этот вид обратной связи только если у вас есть план исследований на год вперед, и вы готовы улучшать свой продукт или услугу) | Нет |
| **Интеграция с социальными сетями** (для “вирусного” распространения информации с вашего сайта; напишите URL ваших групп/страниц/сообществ/аккаунтов (вКонтакте, Facebook, Одноклассники, Twitter) и уточните, что вам нужно -- автоматическая идентификация участника какой соцсети; возможность комментирования каких страниц сайта от лица члена какой соцсети на вашем сайте с публикацией комментария в ленте новостей этой соцсети; установить ли виджет соцсети для быстрой идентификации общих друзей - пользователей вашего сайта и быстрого перехода в соцсеть; укажите, на каком содержании сайта нужно будет ставить отметку “Мне нравится”) | К обсуждению |
| **Поиск по сайту** (простой/расширенный -- рекомендуется при наличии большого объема информации на сайте, когда навигация затруднена, или на сайте более 100 страниц) | Возможен простой поиск если будет удобно пользоваться |
| **Блоги** (выберите, если у вас есть кому писать каждую неделю минимум по одной статье, и вы уверены, что их тема будет полезна посетителям) | Нет |
| **Интерактивная карта проезда** (рекомендуем выбрать одну из карт: 2GIS, Яндекс, Google, на которой есть здание вашего офиса, склада, ...) | Нет |
| **Форма обратной связи** (выберите, что вам нужно получить от посетителей: пожелания, жалобы, претензии, оценку работы компании; запрос на обратный звонок; заявка на услугу или товар; запрос дополнительной информации, …) | Вопрос по электронной почте |
| **Модуль ”Онлайн-консультант”** (сервисы типа Webim требует ежемесячной оплаты за всех одновременно работающих операторов, контактирующих с посетителями в течение всего рабочего времени сайта с учетом часовых поясов всех целевых регионов) | Нет |
| **Внутренняя баннерная реклама** (используется для акцента посетителей на целевые страницы сайта -- акции, распродажи, бонусы, спецпредложения, … если другими элементами интерфейса это нельзя сделать) | Акции и спецпредложения, популярные товары |
| **Интернет-магазин** (заполните следующую таблицу «Требуемая функциональность интернет-магазина») |  |
| **Каталог продукции на основе базы данных** (если у вас много записей, и вы не сможете их постоянно верстать в таблицы на сайте, над этими записями необходимо производить вычисления и манипулировать их выдачей, рекомендуется использовать базу данных; для оценки решения и выбора программной платформы укажите количество записей в вашем каталоге, тип и количество данных (полей) в нем) | К обсуждению |
| **Калькулятор стоимости** (укажите, расчет какого параметра вы хотите предоставить посетителю, например, процентной ставки кредита, количества груза в вагоне, …; будьте готовы описать логику расчетов для программирования калькулятора) | Нет |
| **Дополнительно** (опишите, какой функционал вам еще необходим на сайте) | Условия доставки, оплаты и возврата. |

**Требуемая функциональность интернет-магазина (удалите раздел, если не требуется)**

Оставьте необходимое из предложенного списка популярного функционала интернет-магазинов, напишите в комментариях особенности этого функционала, примеры сайтов с такими модулями, свои пожелания к их работе.

|  |  |
| --- | --- |
| **Предполагаемый функционал** | **Ваши комментарии** |
| **Опишите желаемое поведение посетителя в процессе покупки на сайте** (нужна ли корзина, сравнение товаров, список покупок, рейтингование товаров, отзывы о товарах) | Выбрать товар в корзину и оформить ее..Желание зарегистироваться и получать актуальные предложения. |
| **Система upsell и cross sell** (необходимы ли рекомендации похожих и сопутствующих товаров, текстовые и/или видео- советы для покупателей) | Нет |
| **Оплата в магазине (**нужна ли интеграция с платёжной системой -- укажите название платёжного агрегатора или банка; будет ли у вас несколько видов цен (мультиколоночный прайс) | Возможно РНКБ. |
| **Интеграция со складом** (нужно ли работать с остатками по складам/магазинам) | К обсуждению функционала скорее всего да. |
| **Доставка товара** (решите, нужно ли автоматизировать расчёт стоимости доставки или достаточно сделать страницу с таблицей стоимости доставки с населёнными пунктами и транспортными компаниями или подставлять стоимость доставки в зависимости от города покупателя с выбором из списка \ определять по ip) | Таблица стоимости доставки по районам |
| **Подписка и рассылка** (на новинки и маркетинговые акции – обеспечивать ли на сайте сбор e-mail заинтересованных в получении информации с сайта посетителей, будете ли вы рассылать им письма с сайта или его нужно интегрировать с API системой массовых почтовых рассылок уровня Madmimi) | Подписка и рассылка должна быть клиенты должны быть в курсе новостей. Принцип работы к обсуждению. |
| **Регистрация пользователей** (укажите, что будет пользователю дано сделать в личном кабинете, может ли он зарегистрироваться через социальные сети, будут ли даны разные права группам посетителей, например, оптовикам -- несколько цен на товары; постоянным клиентам -- накопленные скидки, возможность повторять заказ, ...) | Предусмотрены скидки постоянным клиентам например на каждую 5 покупку.  Личный кабинет не должен быть перегружен. История заказов |
| **Дополнительно** (опишите, какой функционал вам еще необходим в интернет-магазине) |  |

**Интеграция с 1С (удалите раздел, если не требуется)**

Помимо заполнения полей ниже, приложите к брифу файл выгрузки из 1С.

|  |  |
| --- | --- |
| **Необходимые параметры интеграции** | **К обсуждению функционала** |
| **Развёрнутое описание ситуации**, которая привела к необходимости внедрения решения. С какими проблемами сталкивается заказчик в своей работе без интеграции | ??? |
| **Какие задачи планируется решить** созданием веб-решения, интегрированного с 1С | ??? |
| **Краткое описание предыдущих попыток** решить эти задачи (если они были) | ??? |
| **Редакция «1С-Битрикс: Управление сайтом»** (Малый Бизнес, Бизнес, Большой бизнес) | ??? |
| **Тип хостинга:** (собственный сервер, виртуальный хостинг, VPS- хостинг, выделенный сервер на площадке Хостера) | ??? |
| **Тип базы данных:** (MySQL, ORACLE, MS SQL Server) | ??? |
| **Объем базы данных**, Мб | ??? |
| **Посещаемость текущего/будущего сайта:**  - усреднённая (в день)  - пиковая (кол-во одновременных посетителей в час)  - планируемая | 20-50 |
| **Частота обмена данными с 1С** | ??? |
| **Версия платформы 1С: Предприятия** | Платформа: 1С:Предприятие 8.3 (8.3.6.2041)  Конфигурация: Управление торговлей, редакция 11.1 (11.1.10.150) (http://v8.1c.ru/trade/) |
| **Конфигурация 1С:**  - Типовая (Название и версия типовой конфигурации)  - Типовая с изменениями (Название и версия типовой конфигурации, Примерный общий объем изменений (в процентах от общего объема кода конфигурации), Краткое описание основных изменений в типовой конфигурации) | ??? |
| **Вариант использования 1С: Предприятия** (Файл,  Клиент-сервер) | ??? |
| **Объем информации в 1С**, Мб | ??? |
| **Количество одновременно работающих в 1С пользователей** | ??? |
| **Использование распределенной информационной базы** (Да/Нет, Количество узлов, Параметры нагрузки на ИБ по каждому узлу) | ??? |
| **Какие доработки требуются на стороне 1С** | ??? |
| **Какие доработки требуются на стороне «1С-Система управления сайтом»** | ??? |

**Браузеры для просмотра сайта**

Укажите, в каких браузерах и в каких операционных системах должен просматриваться сайт. Для экономии бюджета на верстку рекомендуется готовить сайт для просмотра только в последних версиях браузеров и в Windows 7 (и выше). Если есть возможности повышения бюджета, следует верстать сайт под все версии браузеров и операционные системы Mac OS, Android, iOS, если их используют более 10% посетителей.

|  |
| --- |
| * Windows 7+, Google Chrome последней версии * Windows 7+, Opera последней версии * Windows 7+, Mozilla Firefox последней версии * Windows 7+, Internet Explorer последней версии * Windows 7+, Safari последней версии |

**Мобильность посетителей сайта**

Укажите, какой процент посетителей пользуются мобильными устройствами (смартфоны, планшеты) и на каких операционных системах (iOS, Android). Нужен ли вам отдельный сайт для просмотра части информации в другом дизайне в браузерах мобильных устройств или достаточно сверстать основной сайт под эти устройства?

|  |
| --- |
| Достаточно сверстать сайт |

**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) | Нет |
| **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) | Нет |
| **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) | Нет |

**3. Продвижение сайта** ------------------------------------------------------------------------

**Семантическое ядро**

Посетители на сайте не появятся сами. Нужно подготовить его для роботов поисковых систем. Перечислите список ключевых фраз, которые используют потенциальные посетители при поиске ваших услуг/продуктов в Яндекс и Google. Скажите, если затрудняетесь, мы подберем сами.

|  |
| --- |
| магазин продуктов питания Севастополь, доставка продуктов питания Севастополь, |

**Какие инструменты интернет-продвижения необходимо задействовать после публикации сайта?**

Предлагаем список инструментов, которые мы обычно используем для других клиентов. Напишите в комментариях, какие инструменты вы уже пробовали, и они не дали эффект, а которые вам необходимы.

|  |  |
| --- | --- |
| **Инструменты** | **Ваши комментарии** |
| **Медийная (баннерная) реклама**  Обычно используется для имиджевой рекламы, вывода нового имени (бренда) на рынок, создания новой потребности. Иногда хорошо работает на рекламу мест продаж (торговых центров, магазинов). Рекомендуется использовать, если нет ограничений по рекламному бюджету. Хорошо работает в связке с контекстной рекламой. Имеет отложенный эффект. Слабо кликабельна. | Нет |
| **Контекстная реклама Google Adwords и Яндекс Директ**  Обладает быстрой реакцией, хорошо кликабельна. Используется для перехвата потребителей, интересующихся уже сформировавшимся спросом на товар или услугу. Также рекомендуется как поддерживающая до выведения сайта в ТОП поисковых систем. Имеет низкий порог бюджета в слабо конкурентных сегментах. Кликабельность резко повышается при одновременном запуске медийной рекламы. | Нет |
| **Поисковая оптимизация (SEO)**  Долго настраиваемый способ с отложенным эффектом. Сложен из-за большого количества факторов ранжирования поисковой выдачи, потому нельзя на 100% гарантировать вывод сайта в ТОП. Однако, без этого инструмента сайт может так и не получить 50-70% потенциальной аудитории, ищущей ваши продукты и услуги. | Да |
| **Реклама сайта в соцсетях Facebook, Vkontakte, Одноклассники**  Речь идет о баннерной рекламе внутри сетей. Применяется, когда нужен таргетинг по полу, возрасту, географии, в некоторых сетях даже по району города, по интересам, … Используется в ряде сегментов потребителей как единственно возможная (высокодоходная аудитория - Facebook, молодежь - вКонтакте, взрослые и пожилые - Одноклассники). Рекомендуется провести тестирование малыми бюджетами или на ограниченные регионы, так как не всегда окупается. | Нет |
| **Продвижение вашей страницы/группы/сообщества в соцсетях Facebook, Vkontakte, Одноклассники**  Используется при высоком социальном потенциале вашего сайта и товара, возможности вирусного распространения информации, наличии информации, способности самогенерации контента потребителями. Имеет отложенный эффект, не всегда приводящий к продажам. Рекомендуем применять осторожно, если нет возможности управлять негативом потребителей по отношению к вашей продукции или компании, менять качество и сервис. | Под вопросом |
| **Ведение блога компании/сотрудников**  Применимо, если у вас есть кому писать каждую неделю минимум по одной статье, и вы уверены, что их тема будет полезна посетителям. | Нет |
| **Микроблоггинг в Twitter**  Используется, если в штате есть сотрудник, генерирующий короткие новостные поводы для ограниченной аудитории. Не имеет коммерческого эффекта, работает лишь на запоминание компании и повышения лояльности к ней. | Нет |
| **Ремаркетинг Google Adwords**  Инструмент для возврата посетителей на сайт с целью дополнительной продажи или доведения их до сделки. Можно метить посетителей конкретной страницы сайта и затем показывать им другие контекстные объявления (давать больше скидку, лучшие условия, дополнительные товары). Срабатывает при наличии большого потока посетителей на странице с меткой. Имеет высокую конверсию на цель, так как показывается узкой части целевой аудитории. | Нет |
| **Регистрация в каталоге Яндекс**  Положительно сказывается на поисковой видимости сайта и приводит на сайт часть аудитории, ищущей что-то в каталогах. | Нет |
| **Интеграция с системой Яндекс.Маркет**  Рекомендуется для большей части интернет-магазинов. Для выбора такого инструмента необходимо специально готовить каталог товаров и делать всё для получения положительной оценки потребителями. Используется обязательно, если конкуренты используют такой канал продаж. | Нет |
| **Работа с отзывами о компании на рекомендательном сервисе типа Flamp.ru**  70% потребителей доверяют отзывам незнакомых им людей. Рекомендуем использовать этот канал для дозирования положительных и негативных отзывов о вашей компании, сервисе и товаре. Хорошо работает на лояльность. | Нет |
| **Реклама в справочнике 2GIS**  Рекомендуется использовать рекламу в случае, если у вас высоко конкурентная отрасль и есть большой бюджет. Пользуется большой популярностью у потребителей. | Нет |

**4. Поддержка сайта**----------------------------------------------------------------------------

|  |  |
| --- | --- |
| **Услуги** | **Ваши комментарии** |
| **Хостинг**  Рекомендуем использовать услуги специализированных компаний, если большое количество посетителей должны приходить на сайт круглосуточно и в выходные. Требуется абонентская плата. | Да |
| **Регистрация/ продление домена**  Лучше воспользоваться нашими услугами, чтобы зарегистрировать домен на вас и следить за ежегодной оплатой. При смене хостинга сайта требуется перенастраивать DNS. | Да |
| **Услуги технической поддержки**  Решение технических проблем на сайте, публикация контента, исправление верстки за сотрудниками. Обучение сотрудников работе с CMS, помощь в прохождении курса «Контент-менеджер CMS "1С-Битрикс: Управление сайтом". Возможна работа как в рамках абонентской оплаты, так и оплаты за отработанное количество часов специалистов. В ряд тарифов включено написание и рерайт контента, хостинг и ведение доменных имен. | Да |
| **Аналитическое сопровождение сайта** Установка стандартных кодов Google Analytics и Яндекс Метрика. Настройка и отслеживание целей, событий. Настройка Вебвизора и наблюдение за поведением посетителей на сайте. Установка кодов «Целевого звонка» Яндекс Директ и наблюдение за статистикой звонков с сайта. Настройка и отслеживание электронной торговли. Настройка и отслеживание эффективности рекламных кампаний. Подключение вебмастеров Яндекс и Google и отслеживание состояния сайта. Оптимизация конверсии (CRO) — наблюдение за целевыми действиями посетителей и проведение экспериментов по улучшению воронки продаж. | Да |

**Есть ли особые пожелания по заданию?**

|  |
| --- |
| Интернет магазин должен быть понятным, удобным и привлекать клиентам совершить покупку. |

**Благодарим вас за заполнение брифа.**

**После анализа ответов мы подготовим для вас коммерческое предложение.**