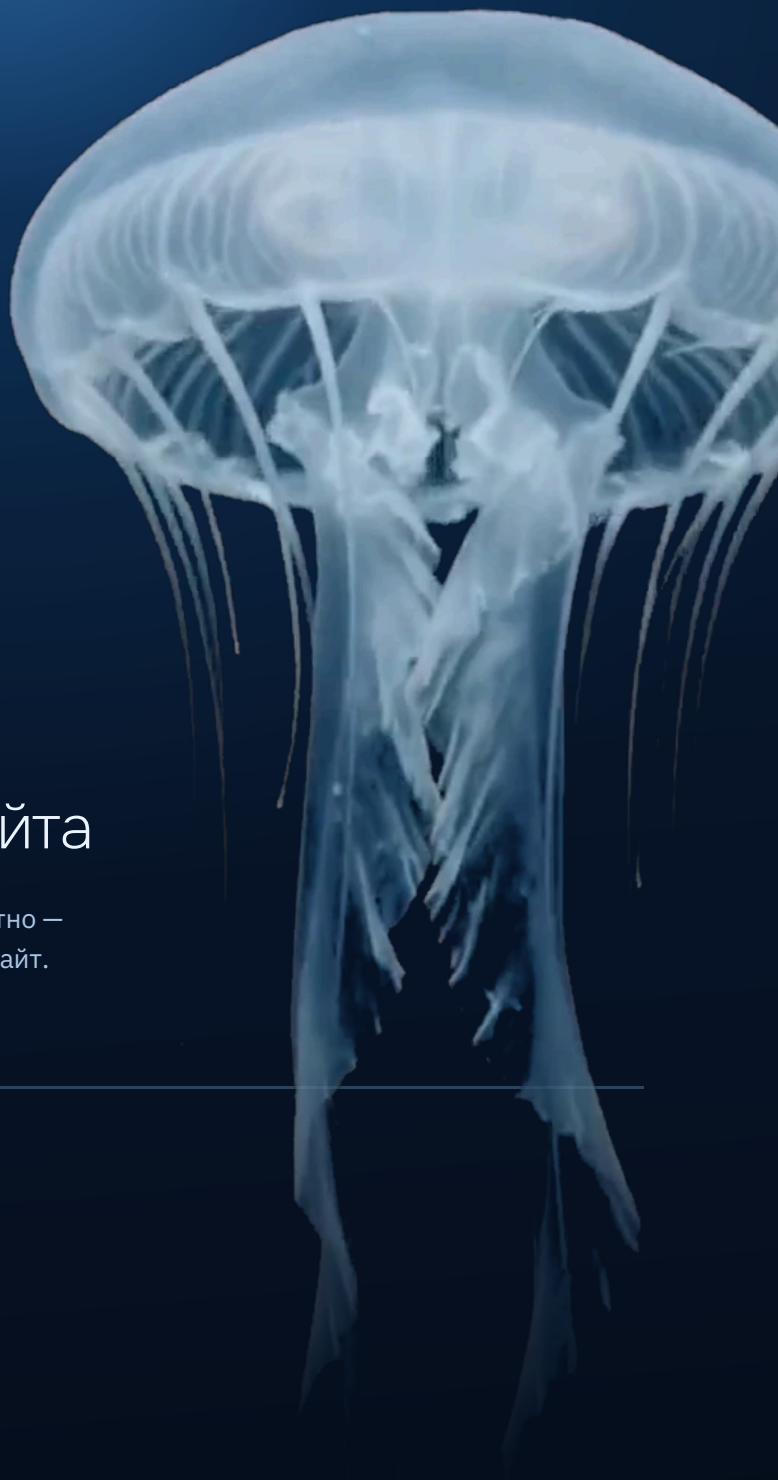


ЦИФРОВАЯ СТУДИЯ

Agent NK

Бриф на разработку сайта

Двадцать восемь вопросов. Отвечайте коротко и честно — расплывчатый бриф превращается в расплывчатый сайт.

28	8	~30
ВОПРОСОВ	РАЗДЕЛОВ	МИНУТ

КОМПАНИЯ

КОНТАКТНОЕ ЛИЦО

ТЕЛЕФОН ИЛИ ПОЧТА

ДАТА

00 Как заполнять

Это не формальность. Из ответов рождается техническое задание и смета. Чем точнее бриф, тем меньше правок на этапе дизайна и тем ближе итоговая цена к первоначальной.

1. **Отвечайте своими словами.** Маркетинговые формулировки из презентации нам не помогут — нам нужно, как есть на самом деле.
2. **Не знаете — так и напишите.** «Не знаю» это рабочий ответ, мы разберём такие пункты на встрече. Придуманный ответ хуже пустого.
3. **Ссылки лучше описаний.** Особенно в разделах про конкурентов и референсы.
4. **Заполняйте по частям.** Ничего страшного, если на это уйдёт несколько подходов.

> Заполненный бриф пришлите на **info@agentnk.ru**. В течение одного рабочего дня вернёмся с уточняющими вопросами, оценкой сроков и стоимости.

> Если удобнее отвечать онлайн — тот же бриф есть на **agentnk.ru/brief**, там сохраняется прогресс.

01 О компании

Кто вы и с кем мы будем работать

01 Название компании и адрес сайта, если он уже есть

02 Чем занимаетесь и что продаёте. Опишите так, как объяснили бы новому сотруднику

03 Кто принимает решение по сайту и с кем нужно согласовывать работу

04 Есть ли логотип, брендбук, фирменные цвета

☐ есть брендбук ☐ есть только логотип ☐ нет ничего

02 Задача

Зачем нужен сайт и что считаем успехом

05 **Зачем нужен новый сайт. Что не устраивает в том, что есть сейчас**

06 **Какое действие должен совершить посетитель. Одно, главное**

07 **Как вы поймёте через полгода, что сайт удался. По каким цифрам**

08 **Что произойдёт, если ничего не менять**

03 Аудитория

Для кого мы это делаем

09 **Кто ваш клиент. Опишите два-три типовых портрета**

10 **Что он знает о вас до того, как открыл сайт**

11 **Какие возражения чаще всего слышите в продажах**

04 Конкуренты

С кем вас будут сравнивать

12 Три прямых конкурента. Ссылки

13 Чем вы от них отличаетесь. Честно, без «индивидуального подхода»

14 Что у конкурентов сделано лучше, чем у вас

05 Референсы

На что ориентироваться и чего избегать

15 **Три-пять сайтов, которые нравятся. Ссылка и одна фраза, чем именно**

16 **Сайты, которые не нравятся категорически. Ссылка и чем именно**

17 **Есть ли ограничения по стилю — от бренда, отрасли, руководства**

06 Функционал

Что сайт должен уметь

18 Разделы, которые точно нужны

19 Формы: что собираем и куда должно приходить

20 Интеграции

- [ ] CRM
- [ ] телефония
- [ ] оплата
- [ ] 1С
- [ ] мессенджеры
- [ ] аналитика

21 Что-то из сложного

- [ ] каталог
- [ ] личный кабинет
- [ ] калькулятор
- [ ] два языка
- [ ] блог
- [ ] ничего из этого

07 Контент

Кто даёт материалы

22 Тексты

☐ есть готовые ☐ нужно писать ☐ переносим со старого сайта

23 Фотографии и видео

☐ есть своя съёмка ☐ нужна съёмка ☐ берём сток ☐ генерируем

24 Кто будет наполнять сайт после запуска

08 Сроки и ограничения

25 Желаемая дата запуска и с чем она связана

26 Порядок бюджета, который вы закладываете

27 Домен и хостинг: есть, у какого провайдера, на кого оформлены

28 Что ещё нам важно знать о проекте

→ Что дальше

1. **Вы присылаете бриф** на info@agentnk.ru
2. **Мы читаем и задаём вопросы** — один рабочий день
3. **Встреча на 40 минут** — разбираем непонятное, показываем похожие работы
4. **Оценка** — состав работ, сроки, стоимость, что влияет на цену
5. **Договор и старт** — первый макет через несколько дней после подписания

ЗАМЕТКИ

AgentNK

Проектируем и собираем сайты, которые выглядят дорого и приносят заявки

INFO@AGENTNK.RU · AGENTNK.RU