**Бриф на создание**

|  |
| --- |
| 1. Контактная информация
 |
| Компания |  |
| Контактное лицо, должность  |  |
| Телефон, который будет размещаться на лендинге  |  |
| Сайт (если есть) |  |
| E-mail для отправки формы |  |
| Другое(Whatsapp, Viber, Skype и пр.) |  |
| Дата заполнения |  |
| Срок сдачи проекта |  |

|  |
| --- |
| 1. О компании
 |
| Опишите ваш продукт подробно – в чем заключается услуга, которую вы предоставляете  |  |
| Товары и услуги (Например, в альпинизме: мойка окон, ремонт фасадов; в ремонте квартир: Ремонт отдельно ванны, гостиной, услуги по дизайну). |  |
| Единичный продукт/услуга или линейка продуктов/услуг? |  |
| Какая главная польза этого товара/услуги? |  |
| Целевая аудитория. Кто ваш клиент?Например: Василий, 30 лет, высшее образование, работа, должность. женат, 2-ое детей, квартира в собственности, заработок 50 т.р./месяц. |  |
| Потребности вашего клиента? |  |
| С какими регионами будем работать? Где проживают люди, для которых актуальны ваши товары/услуги? |  |
| Этапы работы с вами. Схема взаимодействия. Опишите основные этапы работы с клиентом от первого обращения до получения вами денег и выполнения работ. |  |
| Какие действия необходимо сделать клиенту, чтобы получить продукт? (Куда-то приехать, собрать какие-то документы, заполнить вопросы для интервью и т. д. Расписать каждое) |  |
| По какой цене планируется продажа товара/услуги? Расписать |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Целевая категория вашего товара/услуги Эконом класс, средний класс, бизнес класс, предмет роскоши  |  |
| Ваши основные конкуренты и их сайты. |  |
| Информация о распродажах и скидках |  |
| Есть ли у вас секреты и нюансы, которые больше никто не использует? |  |
| Анимационный или видеоролик(Youtube, и др.) |  |
| Сформулируйте 3-5 причин, почему объективно выгоднее покупать у вас, а не у конкурентов? |  |
| Какие самые частые клиентские сомнения, страхи, возражения? |  |
| Какие вопросы задают вам клиенты чаще всего?  |  |
| Расскажите про финансовые условия работы(предоплата, рассрочка, отсрочка, первых выплат, кредит, скидки) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Информация о сайте
 |  |
| Уникальное торговое предложениеВаш вариант торгового предложения. |  |  |
| Есть ли текст макета? Утвержден ли текст окончательно? (приложить) |  |  |
| Есть ли фирменный стиль? |  |  |
| Есть ли логотип, название и слоган? Либо рекламные фразы? |  |  |
| Какие материалы вы можете предоставить для использования на сайте?Логотип, фотографии, официальные документы (сертификаты, паспорта качества, свидетельства, патенты и другие) |  |  |
| Есть ли у Вас особые предпочтения в отношении цветовой гаммы сайта? Яркие цвета или сдержанные, монохромность |  |  |
| Как бы вы охарактеризовали внешний вид будущего сайтаСтрогий, элегантный, провокационный, изящный, гламурный, другой (указать) |  |  |
| Отзывы и благодарностиИмеются ли у вас отзывы в формате видео, письма на фирменных бланках. К отзывам очень желательны контакты ­ телефон, сайт, id вконтакте и т.п. |  |  |
| ЦельИдеальный результат ­ что конкретно должен сделать клиент, оказавшись на лендинге. Например, оставить свой телефон, позвонить, сделать заказ на замер/доставку/тест­драйв и т.п. |  |  |
| ДополнительноЧто бы вы хотели разместить на лэндинге? |  |  |
| 1. Дополнительные пожелания и комментарии

Тут вы можете высказать свои мысли по будущему сайту. Рассказать, какие эмоции он должен вызвать. Каких действий после посещения сайта ожидаете от пользователя. В свободном стиле ☺ |  |
|  |

|  |
| --- |
| 1. Технические требования к лендингу
 |
| Адаптировать под мобильные устройства и планшеты? |  |
| Счетчики Яндекс и Гугл. Настройка целей? |  |

|  |
| --- |
| 1. Перечислите сайты, которые Вам нравятся, и укажите причины Ваших предпочтений:
 |
| Ссылки | Комментарии |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Приложите к настоящему брифу все рекламные материалы в электронном виде

(ролики, буклеты, проспекты, каталоги, эскизы макетов, образцы фирменного стиля, фотографии и т.д.)