|  |  |
| --- | --- |
| C:\Users\ShamanBook\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\alexander_belov_mail.png | Здравствуйте! Меня зовут Александр Белов, я дизайнер и веб разработчик. Профессионально занимаюсь разработкой интернет-магазинов, сайтов. Рад, что работы из моего портфолио заинтересовали Вас. Этот бриф поможет оценить объем работ и точно рассчитать стоимость разработки магазина. Заполните его и отправьте на адрес mail@a-belov.ru или через telegram или whatsapp на номер телефона **+7 985 418 00 85.** Отвечу на любые вопросы. |

Бриф на разработку интернет-магазина

|  |
| --- |
| **Контактное лицо** Человек с кем в дальнейшем будем обсуждать и утверждать проект и его контакты. |
|  |
| **Название вашей компании** |
|  |
| **Адрес сайта** Укажите если уже зарегистрирован. Если имени сайта еще нет, нужна ли помощь в подборе? |
|  |
| **Хостинг**Есть ли арендованный хостинг нужна ли помощь с рекомендацией или с регистрацией? |
|  |
| **Выделите что необходимо сделать:**  |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Создать магазин с нуля «под ключ» |  | Нужно нарисовать только дизайн  |  | Изменение или редизайн существующего сайта |

 |
| **Сроки создания интернет-магазина**Желаемый и обязательный сроки создания магазина |
|  |
| **Преимущества Вашей компании**Преимущества, отличия, ключевые моменты, которые вы хотели бы донести до аудитории в первую очередь. В чем отличия вашей компании от конкурентов? Это могут быть цены, сервис, сроки доставки, экспертный уровень продавца или эксклюзивность товара. |
|  |
| **Конкуренты**Адреса сайтов основных конкурентов. |
|  |
| **Хорошие примеры**Образцы сайтов которые Вам нравятся, которые могут служить примером. Возможно что-то из тех интернет-магазинов, которые мы уже сделали. |
|  |
| **Предполагаемые покупатели**Пол, возраст, география, увлечения. В общем любые характеристики и интересы покупателей. Почему, как вы думаете, покупателям интересен предлагаемый товар?  |
|   |
| **Логотип компании**Прикрепите логотип к этому документу. Если нужно создать новый логотип. Напишите свои пожелания.  |
|  |
| **Фирменный стиль**Если в компании существует фирменный стиль или брэндбук. Пришлите примеры вместе с брифом. |
|  |
| **Основной язык для магазина** |
|  |
| **Укажите дополнительные языки**При необходимости |
|  |
| **Адаптивная верстка** Нужна ли адаптивная верстка которая будет подстраиваться под разные экраны планшетов и телефонов. |
|  |
| **Пункты меню** Заполните если определились с меню сайта.  |
|  |
| **Варианты оплаты**Укажите желаемые варианты оплаты, которые хотите иметь в магазине. Например: наличные, банковский перевод, банковские карты, Яндекс деньги или с помощью платежных систем типа robokassa.ru или Единая Касса walletone.com. |
|  |
| **Варианты доставки и их стоимость**А также доступность способов оплаты от вариантов доставки. Почтовые службы, самовывоз, доставка курьером. |
|  |
| **Товары** Предполагаемое общее количество товаров в магазине. При возможности приложите полный прайс-лист. |
|  |
| **Сколько товаров планируется продавать в магазине?**В каком количестве? |
|  |
| **Товарные группы** Основные товарные группы и их подгруппы в виде «дерева».  |
|  |
| **Фильтр товаров в категориях**Укажите по каким параметрам следует настроить фильтры в витрине товаров. |
|  |
| **Используемые валюты**Цена товара может быть указана жестко в рублях или в другой валюте, а отображается в рублях с учетом актуального курса валют.  |
|  |
| **Фотографии и их обработка**Какое количество фотографий предполагается размещать для каждого товара?Необходима ли ручная обработка фотографии перед публикацией? |
|  |
| **Возможность продавать товар комплектами**Товар может состоять из набора других товаров. Если да, опишите пример. |
|  |
| **Варианты опции товаров** Опишите все возможные дополнительные опции товара, такие как объем, вес, цвет, размер или комплектация и т.д.. |
|  |
| **Главная страница**Пожелания как должна выглядеть главная страница магазина. Какие блоки должны располагаться на главной странице (слайдер, новинки товаров, аннотации статей или новостей, самые продаваемые товары, товары по акциям и скидкам, логотипы брендов, сертификаты и т.д.) |
|  |
| **Акции и скидки, купоны, баллы**Опишите все желаемые маркетинговые схемы привлечения клиентов. |
|  |
| **Кто готовит информационные материалы для сайта?** Оцените текущую степень готовности информации.  |
|  |
| **Баннеры**Планируете ли размещать баннеры на сайте для привлечения внимания к выгодным предложениям? |
|  |
| **Новости компании**Как часто планируется размещение новостей?  |
|  |
| **Социальные сети**Адреса ваших социальных сетей и групп.  |
|  |
| **Раздел статей** Планируете размещать статьи?  |
|  |
| **Форма обратной связи**Укажите если необходимо, какие обязательные поля должны присутствовать в форме. |
|  |
| **Интеграция**Требуется ли реализация взаимодействия со сторонними сайтами или программами? |
|  |
| **Калькуляторы**Опишите логику калькуляторов если они необходимы. |
|  |
| **Онлайн чат**Нужен ли онлайн чат на сайте, например jivosite.ru ? |
|  |
| **Дополнительные средства коммуникаций**Есть ли рабочие аккаунты для работы с клиентом Telegram, WhatsApp, Viber, Skype? |
|  |
| **Поддержка сайта**Кто в компании будет заниматься поддержкой сайта? |
|  |
| **Дополнительные комментарии к проекту в свободной форме** |
|  |

Благодарю за заполнение брифа! Пришлите его на адрес mail@a-belov.ru На все вопросы готов ответить по телефону +7 985 418 00-85. До скорой встречи!