

Бриф на розробку

Заповніть те, на що знаєте відповідь. Порожні поля — не проблема: решту розберемо на дзвінку за 40–60 хвилин.

Навіщо це потрібно. Бриф економить вам гроші: чим точніше описана задача на старті, тим менше переробок потім. Якщо на якесь питання відповіді немає — так і напишіть «не знаю», це нормальна й корисна відповідь.

01 Про компанію

Назва компанії та сфера діяльності

Чинний сайт або сторінки в соцмережах

Що ви продаєте і як заробляєте

Основні послуги або товари, середній чек, як зараз приходять клієнти

02 Задача

Що потрібно зробити

Своїми словами: новий сайт, переробити наявний, бот, автоматизація

Який результат вважатимете успіхом

Наприклад: 20 заявок на місяць, менеджер не відповідає на типові питання, замовлення оформлюється без дзвінка

Що не влаштовує зараз

03 Клієнти

Хто ваш клієнт

Вік, місто, приватна особа чи бізнес, як приймає рішення

Головне заперечення перед покупкою

Через що найчастіше сумніваються або йдуть до конкурентів

04 Конкуренти

Два-три сайти конкурентів

Що в них подобається, а що ні

Чим ви від них відрізняєтесь

05 Що має бути на сайті

- ☐ Форма заявки ☐ Каталог товарів ☐ Онлайн-оплата ☐ Особистий кабінет ☐ Блог
- ☐ Багатомовність ☐ Чат-бот ☐ Інтеграція з CRM ☐ Калькулятор ☐ Адмін-панель

Що ще потрібно

06 Дизайн

Приклади сайтів, які подобаються

Посилання й коротко — що саме сподобалось

Є фірмовий стиль?

- ☐ Так, є логотип і кольори ☐ Є тільки логотип ☐ Немає нічого

07 Контент

Хто готує тексти й фото

- ☐ У нас усе є ☐ Є частково ☐ Потрібна ваша допомога

08 Строки та бюджет

До якої дати потрібен результат і чому

Орієнтовний бюджет

Чесна вилка допомагає одразу запропонувати реальне рішення, а не витратити ваш час

09 Технічне

Домен і хостинг — є чи потрібно оформити

Якими сервісами вже користуєтесь

CRM, бухгалтерія, складський облік, аналітика

10 Контакти

Ім'я, посада, телефон, e-mail, месенджер

Хто приймає остаточне рішення

Що далі. Надішліть заповнений бриф зручним для вас способом. Протягом робочого дня відповімо й запропонуємо час для дзвінка. Після розмови ви отримаєте концепцію та оцінку вартості — **безкоштовно й без зобов'язань**.