**Универсальный бриф на проект alexsima.com**

Меня зовут, Серафима и мне очень важны точные ответы на мои вопросы – от них зависит ваш будущий проект. Прошу вас ответить на вопросы, которые вам понятны. Можете пользоваться маркером, подчеркивая нужное. Итак, садитесь удобнее и начнем ☺

|  |  |
| --- | --- |
| Ваш проект: | |
| **Что у вас есть в наличии:**   * бизнес в офисе * сайт * аккаунты в соц. cетях * ютуб – видео канал * логотип * фирменный стиль * дизайн * нет ничего * другое |  |
| **Что вам нужно сделать:**   * логотип * фирменный стиль * дизайн * ре-дизайн * прототип * лэндинг (одностраничник) * интернет-магазин (с корзиной) * сайт – каталог (без корзины) * визитка (5-7 страниц) * сайт компании (многостраничник) * другое … |  |
| **Что побудило вас к созданию этого заказа?** |  |
| **Какой результат от работы со мной вы бы назвали идеальным?** |  |
| **Откуда вы обо мне узнали?**   * порекомендовали друзья * нашел в поиске * пришел с биржи фриланса * секрет ☺ |  |
| **Покажите аналог вашей мечты – http://** |  |
| **Ваши предпочтения по цветам и стилю проекта.** |  |
| **Условия работы с вами, если они есть.** |  |
| **Какой бюджет вы выделили на это задание?** |  |
| **Желаемый срок выполнения проекта – терпит или горит?** |  |
| Ваш товар или услуга (продукт): | |
| **Чем вы занимаетесь?** |  |
| **Вы производитель или дилер?** |  |
| **Чего хотят ваши клиенты, когда обращаются к вам?** |  |
| **Ценовая категория продукта, — для какого он класса людей?** |  |
| **Как ваш бизнес выглядит сейчас?** |  |
| **Кому нужен ваш продукт?** |  |
| **Как ваш продукт ищут в интернете?**  ***Люди задают поисковику разные вопросы и фразы. Подумайте, каким образом они ищут ваш продукт.*** |  |
| **Какие проблемы решает продукт?** |  |
| **Почему покупают именно ваш продукт, а не его аналоги?** |  |
| **Принцип работы. Как клиент использует продукт?** |  |
| **Средняя цена продукта?** |  |
| **Подробно опишите этапы работы, начиная с первого контакта и до окончания. Здесь же укажите этапы оплаты.** |  |
| **В какие сроки клиент получает продукт?** |  |
| **Какая сезонность спроса?** |  |
| **Схема и условия оплаты?** |  |
| **Ваши цены в этом сегменте — средние? или выше? или ниже?** |  |
| **Конкуренты за бюджет клиента? Дайте ссылки. Честно скажите о преимуществах и недостатках их работы и их продукта.** |  |
| **Преимущества и особенности вашего продукта. За что клиенты его ценят?** |  |
| **Преимущества компании (не продукта): подход к работе, сервис и т.п.** |  |
| **Раскройте экспертность специалистов. Чем её можно доказать?** |  |
| **Укажите такие детали и мелочи, по которым понятно — продукт безупречен** |  |
| **Какие гарантии вы даёте? И что делаете в гарантийных случаях?** |  |
| **Действующие акции и программы лояльности.** |  |
| Ваш клиент | |
| **Как бы вы разделили клиентов на категории?** |  |
| **Разные клиенты покупают продукт для решения разных проблем. Какие потребности/проблемы у ваших клиентов?** |  |
| **Сомнения и опасения. Чем интересуются клиенты, прежде чем принять решение о покупке?** |  |
| **Сколько клиенты думают, прежде чем обратиться?** |  |
| **Каков средний «срок жизни» клиентов?** |  |
| **Что предлагаете клиенту, чтобы подвести его к покупке?** |  |
| **Как сопровождаете клиента после покупки?** |  |
| **С какими известными/крупными клиентами работали?** |  |
| Ваша компания | |
| **Полное название компании. Какое название использовать в тексте?** |  |
| **История компании. С чего всё началось и чего достигли на текущий момент?** |  |
| **В чем вы первые для клиента:**   1. Самые низкие цены? 2. Самый высокий ассортимент? 3. Быстрое обновление ассортимента? 4. Самые удобные? 5. Самые быстрые по обслуживанию? 6. Самый необычный покупательский опыт? |  |
| **Идеология компании. Ваши ценности? Миссия?** |  |
| **В каких регионах работаете?** |  |
| **Покажите все сайты** |  |
| **Покажите соцсети** |  |
| **Есть ли результаты опросов и других исследований?** |  |
| **Контакты для клиентов: адрес с индексом, телефон, электронная почта, мессенджеры** |  |
| Если нужен сайт или интернет-магазин | |
| **Если вам нужен сайт, что он должен уметь? Опишите желаемый функционал.** |  |
| **Залейте в облако и дайте ссылку на все материалы, которые иллюстрируют вашу деятельность или имеют к ней отношение:**   1. прайсы, каталоги 2. рекламные материалы: брошюры, видеоролики, баннеры, коммерческие предложения 3. пример выполненных работ в любой форме 4. фотосессии производства, офиса, сотрудников, клиентов, продукта 5. благодарственные письма от клиентов 6. текстовые отзывы, видеоотзывы 7. разрешающие документы 8. сертификаты и дипломы об обучении |  |
| **Опишите самые яркие истории успеха клиентов:**   1. Какая стояла задача 2. Как вы искали решение 3. С какими столкнулись трудностями 4. Что сделали 5. Каков результат |  |
| **Данные для связи с вами? Куда мне ответить**   * Ваше имя * E-mail * Skype * Viber * Telegram * WhatsApp * Hangouts * Messenger * другое |  |

Спасибо за ваше терпение. Я ценю ваше время и обязательно внимательно все прочитаю и отвечу вам в ближайшее время.

Если у вас нет сил и желания заполнять этот бриф, вы можете пообщаться со мной в скайпе. Помните о том, что если нет тех.задания, вы полностью доверяете исполнителю и у вас нет основании комментировать его работу.

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

☀ Принимаю заказы 24/24 ➨ [Скачать тех.задание](https://alexsima.com/brif.zip)    |   **✉** - [alexsimadesign@gmail.com](mailto:alexsimadesign@gmail.com) - для отправки тех.заданий.   
**☊** Skype - [alexsima.com](skype:alexsima.com?chat)  
☎ [Viber](viber://add?number=380988227881), WatsApp+380988227881 |   Telegram[@AlexsimA](http://t.me/AlexsimA)  
♛- [alexsima.com](https://alexsima.com/" \t "_blank)    |   [alexsima.ru](http://alexsima.ru/)  
**♬** - [Youtube канал](https://www.youtube.com/channel/UCZbWxxWmSKWEUSj9lxaMgTQ)