# **БРИФ НА РАЗРАБОТКУ Интернет-магазина**

Данный опросный лист поможет более чётко понять цели и задачи интернет-проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Клиент:** |  |
| **Дата:** |  |
| **Контактное лицо:** |  |
| **Телефоны:** |  |
| **E – mail:** |  |
| **Сайт (если есть):** |  |

|  |
| --- |
| **1. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ** |

|  |
| --- |
| 1.1. Полное название организации: |
|  |
| 1.2. Общие сведения о компании, сферы деятельности: |
|  |
| **1.3. Регионы работы:***В каких регионах вы работаете?* |
|  |
| **1.4. Реквизиты:** |
|  |

|  |
| --- |
| **2. Конкуренты и УТП** |

|  |
| --- |
| 2.1. Прямые конкуренты*Перечислите прямых конкурентов. По возможности опишите их сильные и слабые стороны, что вам нравится в их интернет-магазинах, а что - нет.*  |
|  |
| 2.2. Отличительные преимущества *Чем ваше предложение лучше по сравнению с предложениями конкурентов (ваше УТП).* |
|  |

|  |
| --- |
| **3. ЦЕЛИ, ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ** |

|  |
| --- |
| 3.1. Цели создания сайта. Для чего именно нужен интернет-магазин?*Каких результатов вы хотите добиться с помощью нового сайта?* |
|  |
| 3.2. Описание целевой аудитории: *Для кого вы делаете магазин? Опишите вашего клиента. Если это физические лица, то опишите пол, возраст, доход, образование, стиль жизни вашего покупателя. Если ваши покупатели организации, опишите их (укажите размер компаний, специфику деятельности, географию работы и т.п.)* |
|  |
| **3.3. Потребности клиентов:** *Какие проблемы клиента решает приобретение ваших товаров?* |
|  |
| **3.4. Пользовательские сценарии:** *Как вы думаете, как посетители будут попадать на ваш сайт в первое время? Откуда будут приходить покупатели, на какие разделы сайта попадать, по какому принципу подбирать товары, будут ли пользоваться поиском или фильтрами и т.д.* |
|  |

|  |
| --- |
| **4. ВВОДНЫЕ К ЗАДАЧЕ** |

|  |
| --- |
| 4.1. Есть ли у Вас логотип/фирменный стиль/брендбук компании? *Укажите имеющиеся элементы - шрифты, цвета, символы и т.д.* |
|  |
| 4.2. Есть ли старый интернет-магазин? *Если да, то, что в нем не устраивает, почему было принято решение о его переделать?* |
|  |
| 4.3. Какие интернет-магазины известных компаний вам нравятся, какие – нет? И почему? |
|  |

|  |
| --- |
| **5. ПОЖЕЛАНИЯ К БУДУЩЕМУ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ** |

|  |
| --- |
| **5.1. Каталог товаров:** |
| **5.1.1. Реальные товары и услуги (приведите примеры)** |
|  |
| **5.1.2. Виртуальные товары и услуги (приведите примеры)** |
|  |
| **5.1.3. Примерное количество товарных категорий верхнего уровня:***Главные разделы каталога товаров* |
|  |
| **5.1.4. Примерное количество уровней вложенности категорий товаров** *Глубина разделов товарного каталога (рекомендуется не более трех уровней вложенности)* |
|  |
| **5.1.5. Примерное количество наименований товаров (артикулов):** |
|  |
| **5.1.6. Перечень типовых параметров товара:** *Например, наименование, цвет, цена, изображение, краткое описание, размер и т.д.* |
|  |
| **5.2. Цены и скидки:** |
| **5.2.1. Примерное количество категорий покупателей, с различными отпускными ценами:** *Требуется ли учёт различных категорий покупателей?* |
|  |
| **5.2.2. Методы назначения скидок для различных категорий покупателей:** * *Ручное назначение фиксированных сниженных цен на отдельные товары*
* *Назначение процентных скидок на все товары или отдельные товарные группы*
 |
|  |
| **5.2.3. Требуются ли накопительные скидки?** |
|  |
| **5.2.4. Требуется ли учёт скидок по дисконтным картам** |
|  |
| **5.2.5. Требуется ли учёт скидок по флаерам и купонам** |
|  |
| **5.2.6. Другие виды скидок:** |
|  |
| **5.3. Регистрация покупателей:** |
| **5.3.1. Требуется ли регистрация покупателей на сайте?***Или достаточно корзины для любого незарегистрированного посетителя/покупателя?* |
|  |
| **5.3.2. Является ли регистрация обязательной для совершения покупки?** |
|  |
| **5.3.3. Требуется ли подтверждения E-mail регистрирующегося покупателя?** |
|  |
| **5.3.4. Как осуществляется регистрация покупателей на сайте?*** *Самостоятельная регистрация покупателей, могут совершать покупки сразу;*
* *Самостоятельная регистрация покупателей, не могут совершать покупки без подтверждения регистрации менеджером;*
* *Регистрация покупателей проводится менеджером интернет-магазина по своей инициативе.*
 |
|  |
| **5.3.5. Требуется ли сохранение истории покупок для зарегистрированных пользователей?** |
|  |
| **5.3.6. Персональные данные покупателей, запрашиваемые при регистрации:** *ФИО, электронная почта, телефон, кредитная карта и т.д.* |
|  |
| **5.3.7. Перечень необязательных персональных данных покупателей, предлагаемых к заполнению при регистрации:** |
|  |
| **5.4. Оплата:** |
| **5.4.1. Способы оплаты:*** *Безналичный расчёт (предоплата дебетовыми или кредитными картами)*
* *Безналичный расчёт электронными деньгами (WebMoney, Яндекс.Деньги, и др.)*
* *Безналичный расчёт (выписки счётов юр. лицам)*
* *Безналичный расчёт (курьеру через мобильный терминал при получении)*
* *Наличный расчёт - оплата курьеру при получении товара;*
* *Наличный расчёт - оплата в магазине при получении товара;*
 |
|  |
| **5.5. Доставка** |
| **5.5.1. Способы доставки товаров покупателям:*** *Самовывоз*
* *Доставка «до дверей»*
* *Отгрузка транспортом или почтой*
* *Динамические правила доставки (крупногабаритные товары к подъезду, мелкие до двери)*
 |
|  |
| **5.6. Дополнительная функциональность** |
| **5.6.1. Необходимый вам функционал:*** *Регистрация на сайте*
* *Геопривязка к городам*
* *Онлайн-консультант*
* *Акции*
* *Скидки*
* *Корзина покупок*
* *Сравнение товаров*
* *Онлайн-оплата товаров*
* *Заказ доставки*
* *Онлайн-заявки и формы заказа с сайта*
* *WishList (список желпний)*
* *Интеграция сайта с социальными сетями*
* *Баннеры*
* *Блог/Новости*
* *Статьи (полезная информация)*
* *Контактная информация*
* *Интерактивная схема проезда*
* *Поиск по сайту по параметрам (настройка фильтров)*
* *Специальные категории под распродажи, новинки, хиты продаж*
* *Индивидуальные параметры товаров для каждой группы (например: оттенок, переплёт и т.д.)*
* *Онлайн-формирование документов, счетов или квитанций*
 |
|  |
| **5.7. Интеграция с информационными системами** |
| **5.7.1. Требуется ли интеграция со сторонними программами:** *Хотите ли Вы интегрировать систему с уже существующим у Вас программным обеспечением или планируете интеграцию в будущем? Если да, то с какими именно? (1С, CRM, Мой Склад, другое...).* |
|  |
| **5.7.2. Как именно будут учитываться реальные остатки товаров на сайте?*** *Будут автоматически собираться через указанную вами или предложенную нами систему*
* *Будут введены вручную на сайте, при покупке – автоматически списываться*
* *Не будут введены – покупатель должен будет уточнять наличие у менеджера перед оплатой*
* *Не будут введены – покупатель уведомляется о сроках реализации товара под заказ*
 |
|  |
| **5.7.3. Система управления контентом (CMS):** *Есть ли предпочтения по используемой CMS? Битрикс, CS-Cart, InSales, UMI.CMS?* |
|  |
| **5.8. Размещение магазина** |
| **5.8.1. Где планируется размещать сайт (хостинг)?*** *На площадке исполнителя*
* *На площадке, рекомендованной исполнителем*
* *На собственной площадке*
* *У определённого хостера*
 |
|  |

|  |
| --- |
| **6. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** |

|  |
| --- |
| 6.1. Есть ли у Вас сотрудник, который в дальнейшем будет поддерживать актуальность и наполнение интернет-магазина? *Требуется ли наполнение сайта или вы будете делать это самостоятельно?* |
|  |
| **6.2. Список дополнительных услуг, которые вам могут понадобится:*** *Поддержка сайта (Техническая и дизайнерская поддержка (обновление сайта))*
* *Контекстная реклама, ремаркетинг*
* *Наполнение сайта информацией (контент)*
* *SMM*
* *Настройка сквозной аналитики*
* *Фотосъемка (Портреты сотрудников/продукция/другое)*
* *Иллюстрации (Создание уникальных иллюстраций)*
 |
|  |
| **6.3. Любая дополнительная, полезная по проекту информация:** |
|  |