|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 8 (499) 350-00-73 |  | [info@tutmee.ru](mailto:info@tutmee.ru) | TG | @tutmee |  | tutmee.ru |
|  | | | | | | | |

**Бриф на продвижение сайта**

[](http://tutmee.ru/)

**За гранью конкуренции!**

[](https://www.behance.net/tutmee_int) [](https://www.facebook.com/tutmeeltd/) [](https://plus.google.com/u/0/+TutmeeRu) [](https://www.instagram.com/tutmee.ru/) [](https://ru.pinterest.com/tutmeecom/?eq=tutmee&etslf=965) [](https://vk.com/tutmee)

*Присоединяйтесь к нам в социальных сетях и получайте* ***скидки***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата заполнения:  Важно! На основе брифа составляется техническое задание. От полноты и детализации его заполнения будет зависеть результат, который Вы получите.   |  |  | | --- | --- | | Ваши личные данные для связи | | | 1. Ваше полное имя |  | | 1. Телефон |  | | 1. E-mail |  | | 1. Skype |  | | 1. Способ оплаты заказа |  | | 1. Бизнес-направления |  |  |  |  | | --- | --- | | Реквизиты компании | | | 1. Наименование компании |  | | 1. ФИО генерального директора компании |  | | 1. Юридический адрес компании |  | | 1. ИНН / КПП |  | | 1. ОГРН |  | | 1. ОКПО |  | | 1. ОКАТО |  | | 1. ОКВЭД |  | | 1. ОКОПФ |  | | 1. р/сч |  | | 1. к/сч |  | | 1. Наименование банка |  | | 1. БИК |  | | 1. Сайт компании |  |   \*В случае затруднения с ответами на любой из перечисленных вопросов, Вы всегда можете связаться с нами по телефону, скайпу и электронной почте или поставить знак «?» рядом с пунктом, который хотите обсудить подробнее в дальнейшем.   |  | | --- | | **Откуда Вы узнали о TutMee Agency?** | | Поле для заполнения |  |  | | --- | | **Опишите Вашу задачу** | | Поле для заполнения | | |
| **Ключевая информация о компании** | |
| 1. Полное название компании |  |
| 1. Год основания компании |  |
| 1. Краткая история компании   (ключевые моменты) |  |
| 1. Род занятий компании   (опишите, чем Вы занимаетесь) |  |
| 1. Масштаб деловых интересов компании (местный, региональный, международный) |  |
| 1. Позиционирование компании на рынке   (Например, SAAB «Лучший автомобиль для норвежской зимы») |  |
| 1. Преимущества перед конкурентами |  |
| 1. Основная идея (миссия) продукта/услуги   (Например, миссия IKEA «Улучшение повседневной жизни каждого») |  |
| 1. Назовите 3 и более характеристик / преимуществ продукта   (рациональные и/или эмоциональные) |  |
| 1. Назовите 3-х основных конкурентов Вашей компании |  |
| 1. Существующий сайт компании   (Если есть) |  |
| 1. Планируемый ежемесячный бюджет на продвижение (тыс.руб.)   (10-50 / 50-100 / 100-200 / более 200) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ваша целевая аудитория?** | |
| 1. Мужчины/Женщины |  |
| 1. Возраст |  |
| 1. Род занятий |  |
| 1. Уровень дохода |  |
| 1. Зачем к Вам приходит пользователь на сайт? Что он должен получить? |  |
| 1. В какой ситуации, при каких условиях чаще всего потребитель будет покупать ваш продукт/услугу? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Общая информация** | |
| 1. Ключевые слова и словосочетания (через запятую) |  |
| 1. Укажите слова и фразы, которые, по Вашему мнению, использует целевая аудитория для поиска в Интернете ваших товаров/услуг |  |
| 1. Продвигался ли сайт ранее?   (Да, но не эффективно;  Да, сайт продвигался эффективно;  Нет) |  |
| 1. Занимались ли Вы продвижением сами или аутсорсинговая компания? Если силами сторонней компании, то опишите это продвижение и его результаты. Почему продвижение было приостановлено? |  |
| 1. Был ли оптимизирован Ваш сайт ранее?   (Да, его оптимизировала компания разработчик;  Да, был оптимизирован спустя какое-то время после разработки;  Нет;  Точно не знаю) |  |
| 1. Возможно ли предоставление доступа к системам статистики, установленным на сайте? |  |
| 1. Какие слова и термины относятся к сфере деятельности Вашей компании, ее товарам и услугам? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Цели продвижения сайта** | |
| 1. Поисковые системы   (Yandex, Google) |  |
| 1. Целевой регион (город, область, страна) |  |
| 1. Позиция в выдаче, которую Вы хотите достичь:   - Первые три места  - Первые пять мест  - Первые десять мест |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Сайт** | |
| 1. Ваш сайт (корпоративный сайт, промо-сайт, интернет-магазин, информационный портал, другой тип) |  |
| 1. Возраст сайта (сколько месяцев сайт находится в сети Интернет) |  |
| 1. Есть ли дополнительные сайты у Вашей компании? |  |
| 1. Какая система администрирования стоит на веб-сайте? |  |
| 1. Кто в рамках Вашей компании занимается администрированием веб-сайта? |  |
| 1. Кто в рамках Вашей компании занимается созданием контента и его размещением на веб-сайте? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Конкуренты и клиенты** | |
| 1. Ссылки на интернет-ресурсы клиентов |  |
| 1. Конкурентное преимущество Вашей компании |  |
| 1. Конкуренты, которые присутствуют и/или активны в целом на рынке |  |
| 1. Ссылки на интернет-ресурсы конкурентов, которые присутствуют и/или активны в Интернете |  |
| 1. Рассматриваете ли Вы дополнительные методы привлечения клиентов через сайт? (контекстная, баннерная, медийная рекламы, тематические рассылки) |  |
| 1. В каких поисковиках? (Yandex, Google) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Технические уточнения** | |
| 1. Если вывод сайта нужен в сжатые сроки (менее 4-х месяцев), укажите их |  |
| 1. Ограничение по бюджету рекламной компании |  |
| 1. Ожидаемая посещаемость сайта (пользователей в сутки):   - Меньше 1000  - 1000 – 10 000  - 10 000 – 100 000  - больше 100 000 |  |

|  |
| --- |
| **Дополнительные пожелания и требования к разрабатываемому проекту.** |
| Здесь вы можете написать все, что не вошло в перечисленные выше пункты. При необходимости приложите дополнительные материалы к брифу. |

**Просим Вас давать максимально раскрытые ответы, а также при необходимости делать уточнения.**

* Первый вариант, разрабатываемый нашими специалистами основан не только на Ваших пожеланиях, но и на современных тенденциях дизайна, психологических факторах поведения будущих клиентов. Соответственно первый макет наиболее приемлем для создания бизнеса в интернете. Просим Вас прислушаться к нам)))
* Любые дополнительные доработки в структуре страниц сайта и его функционала, не заявленные в брифе и предоставленном ТЗ, будут рассчитываться, как дополнительные работы и оплачиваться по доп. соглашению сторон. В соответствии с этим, просим предоставлять максимум информации для разработки структуры и дизайна сайта. Если Вы четко знаете, какая структура будет у страницы Вашего сайта - опишите ее.
* Элементы на сайте отрисовываются в соответствии с фирменным стилем компании (фирменные цвета и элементы, брендбуки, презентации), если Вы не указали в ТЗ других пожеланий по дизайну элементов сайта.

**Благодарим Вас за заполнение брифа!**

**МЫ РАДЫ СОТРУДНИЧЕСТВУ С ВАМИ!**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вы можете воспользоваться дополнительными**  **услугами нашей компании.**  Укажите какие из них вам интересны, и мы обсудим их дополнительно. | |
| 1. Сквозная аналитика |  |
| 1. Маркетинг-кит |  |
| 1. Презентация о компании |  |
| 1. E-mail рассылка |  |
| 1. SMM-продвижение |  |

**С уважением, команда**



**За гранью конкуренции!**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 8 (499) 350-00-73 |  | [info@tutmee.ru](mailto:info@tutmee.ru) | TG | @tutmee |  | tutmee.ru | |
|  | | | | | | | | |

[](https://www.behance.net/tutmee_int) [](https://www.facebook.com/tutmeeltd/) [](https://plus.google.com/u/0/+TutmeeRu) [](https://www.instagram.com/tutmee.ru/) [](https://ru.pinterest.com/tutmeecom/?eq=tutmee&etslf=965) [](https://vk.com/tutmee)

*Присоединяйтесь к нам в социальных сетях и получайте* ***скидки***