



# Бриф на разработку сайта

## Информация о компании

Название компании:

Основные продукты и оказываемые услуги:

Название компании:

Адрес текущего сайта:

## Положение на рынке

Сфера деятельности:

Целевая аудитория:

## Дизайн

*Если у компании уже есть логотип и фирменный стиль – пожалуйста, приложите их к письму в любом из форматов: (PSD, PDF, AI, EPS, SVG, CDR. Кроме того, вы можете указать, какие из элементов фирменного стиля необходимо разработать.*

Логотип компании:

Фирменные шрифты:

Фирменные цвета:

## Примеры сайтов компаний, работающих в вашей сфере

*Лучше всего указать примеры сайтов компаний, работающих в вашей сфере, при отсутствии таковых – любые другие. Пожалуйста, не забудьте указать основные причины, по которым те или иные примеры попали в этот список.*

Адреса сайтов, которые нравятся и что именно, перечислите:

Адреса сайтов, которые не нравятся и что конкретно:

## Идеи

Есть ли у вас идеи, которые вы хотите воплотить в дизайне?

Что вы категорически не хотите видеть в дизайне сайта?

## Функционал

*Перечислите требования к функционалу, если они необходимы, например: телефония, интеграция Битрикс 24, платёжные системы, фильтр параметров, личный кабинет и его прямое предназначение, и все индивидуальные требования (так как это непосредственно влияет на окончательный бюджет проекта)*

*Укажите предполагаемые основные разделы вашего будущего сайта, подробно опишите главную страницу и прокомментируйте содержание разделов (с указанием типов содержания, или особенностей каждой страницы):*

## Дальнейшее развитие и реклама

Требуется ли осуществлять поддержку и обновление сайта?

Планируется ли продвижение сайта в поисковых системах?

## Бюджет и сроки

Укажите “вилку” предполагаемого бюджета на разработку сайта:

Укажите желаемый и обязательный сроки сдачи проекта:

Укажите “вилку” предполагаемого ежемесячного бюджета на продвижение и рекламу сайта:

*Указывать или нет вилку цен, в которой вы готовы работать с разработчиками — ваше дело, не указав ее в тех задании, вы можете выиграть в том случае, если разработчик назовет стоимость ниже, но рискуете недополучить то, что разработчик готов предложить за те деньги, которые вы в действительности готовы заплатить. Указав примерную стоимость — даете разработчику возможность, сразу не гадая предлагать вам решения в указанных ценовых рамках, экономя время обеих сторон. Кроме того, указание вилки цены не отменяет необходимость разработчика обосновать ту сумму, которую он просит за свою работу.*

Ваши комментарии, вопросы, пожелания:

## Способы связи

Контактное лицо:

Телефон:

Email:

**Спасибо, что обратились к нам!**