



Бриф для разработки промышленного B2B-сайта

Этот документ помогает собрать информацию, которая необходима для проектирования промышленного B2B-сайта.

На основе заполненного брифа мы сможем:

- определить структуру сайта;
- сформировать карту страниц;
- подготовить прототип будущего сайта;
- собрать SEO-семантику и определить приоритетные направления продвижения;
- написать тексты под логику принятия решения заказчиком;
- спроектировать формы заявок и запросов КП;
- выявить реальные конкурентные преимущества компании;
- определить документы, кейсы и доказательства, которые должны повышать доверие на сайте.

Заполните максимально подробно. Чем подробнее заполнен бриф, тем точнее можно оценить проект, сроки и объём работ ещё до начала разработки.

1. Информация о компании

Полное название компании

Год основания

Город

География работы

Количество сотрудников

Количество производственных площадок

Основные направления деятельности

Какие услуги оказываете

Какие продукты производите

2. Что продаёте

Перечислите основные продукты или услуги.

Для каждого продукта укажите: название, описание, минимальный заказ, максимальный заказ, срок изготовления, срок поставки, наличие на складе, изготовление под заказ, основные преимущества.

3. Кто покупает

Кто является вашим клиентом?

☐ Заводы ☐ Строительные компании ☐ Государственные организации ☐ Девелоперы ☐ Производственные предприятия ☐ Дилеры ☐ Частные лица ☐ Другое

Кто принимает решение о покупке?

☐ Технический директор ☐ Главный инженер ☐ Закупщик ☐ Финансовый директор ☐ Собственник ☐ Руководитель отдела снабжения

4. Как вас выбирают

Почему покупают именно у вас?

Что чаще всего сравнивают клиенты?

Почему проигрываете сделки?

Почему выигрываете сделки?

Какие возражения слышите чаще всего?

5. Документы

Какие документы необходимо показать на сайте?

☐ Сертификаты ☐ Декларации ☐ СРО ☐ Лицензии ☐ ISO ☐ Патенты ☐ Протоколы испытаний ☐ Допуски ☐ Благодарственные письма

6. Производство

Есть ли собственное производство?

Количество цехов

Площадь производства

Количество оборудования

Количество сотрудников производства

Производственная мощность

Фотографии производства

Видео производства

7. Кейсы

Для каждого проекта укажите: название объекта, заказчик, город, год, стоимость, срок выполнения, что было сделано, фото, видео, отзыв.

8. Конкуренты

Назовите 5 конкурентов.

Что нравится у них?

Что не нравится?

В чём вы сильнее?

9. Коммерческие условия

Минимальная сумма заказа

Средний чек

Максимальный чек

Отсрочка платежа

Работа по тендерам

Работа по 44-ФЗ

Работа по 223-ФЗ

Работа с НДС

Условия поставки

10. Заявки

Что должен запросить сайт?

☐ Телефон ☐ Email ☐ Техническое задание ☐ Чертежи ☐ Спецификация ☐ Объем заказа ☐ Сроки поставки ☐
Регион ☐ Бюджет

11. SEO

По каким запросам вас должны находить?

Какие продукты наиболее приоритетны?

Какие услуги наиболее маржинальны?

Какие направления нужно продвигать в первую очередь?

Какие регионы приоритетны?

12. Самый важный раздел

Что обязательно должен увидеть посетитель сайта в первые 30 секунд?

Какие факты подтверждают вашу надёжность?

Какие факты подтверждают вашу компетентность?

Какие факты подтверждают качество?

Какие факты подтверждают опыт?

Какие факты подтверждают масштабы компании?

Какие факты подтверждают финансовую устойчивость?

Какие факты подтверждают соблюдение сроков?

Если потенциальный заказчик запомнит только три вещи о вашей компании, что это должно быть?
