Опросный лист

на создание посадочной страницы (Landing Page)

Уважаемый клиент, мы не заставляем заполнять все поля таблицы. Если Вы сомневаетесь в правильности вписываемых данных, то оставьте поле пустым – это будет означать, что Вы полагаетесь на наше решение. Просто имейте в виду, чем подробнее Вы будете отвечать на наши вопросы, тем точнее мы сможем Вас сориентировать по срокам и стоимости разработки Вашего проекта.

**Внимание!** Если у Вас имеется готовое техническое задание, приложите его одновременно с опросным листом и вышлите по адресу e-mail: **info@web-dius.ru**

|  |
| --- |
| Контактная информация: |
| Название организации (краткое / полное)\*: |   |
| ФИО контактного лица\*: |   |
| Специальность/должность контактного лица\*: |   |
| E-mail\* для переписки: |   |
| E-mail\* на который будут приходить уведомления с сайта: |  |
| Телефон\*: |   |
| Город\*: |   |
| Ссылки на группы и аккаунты в социальных сетях |  |
| Общая информация: |
| Отрасль, область деятельности организации, на какие регионы ориентирована работа компании |     |
| Желательный срок запуска проекта |  |
| Как узнали про нас? |   |
| Доменное имя и хостинг сайта: |
| Имя домена: |  |
| Требуется ли регистрация домена: |  |
| Пожелания к доменному имени: |   |
| Хостинг: |   |

Целевая аудитория

|  |  |
| --- | --- |
| Кто ваша целевая аудитория |   |
| Какой возраст вашей аудитории? |   |
| Род деятельности |  |
| Уровень дохода |   |
| Какую проблему в жизни или бизнесе ваш продукт решает? |   |
| Как устроен ваш продукт, из каких частей / этапов / товаров / услуг он состоит? |  |
| Укажите потребности вашего клиента, которые вы удовлетворяете. Какую ценность вы предлагаете клиентам. За что они готовы платить? | 1.2.3.4.5. |
| Укажите опасения / страхи вашего клиента, когда она обращается к компаниям в вашей отрасли. В чем он ожидает подвох, какие у него сомнения. | 1.2.3.4.5. |
| На какие группы можно разделить ваших клиентов? Какие выделить сегменты? (опт / розница, коммерция / госкомпании, женщины / мужчины, подросток / взрослый / пожилой, уровень дохода и т.д.) |   |
| Есть ли у вас клиенты, которые известные в той или иной мере? Публичные люди, актеры, известные профессионалы в какой-либо отрасли, известные бренды, компании мирового уровня и т.д. Перечислите их. Могут ли они дать вам отзыв? |  |
| Какие есть значимые проекты в которых вы участвовали, или сейчас принимаете участие (саммиты, выставки, благотворительность, ТВ проекты и т.д.) |  |
| Является ли ваша организация членом профессиональных сообществ, ассоциаций, гильдий и т.д. Перечислите их. |  |
| Какие вопросы чаще всего задают ваши клиенты, когда обращаются в вашу организацию? Есть ли у вас готовые речевки, скрипты, FAQ по ним? | 1.2.3.4.5. |
| Как можно оценить пользу, которую вы приносите своим клиентам? (качественно, количественно) |  |
| Оказывает ли ваша компания сопровождение клиента после продажи товара или услуги?Что именно предлагается? |  |
| Предусмотрены ли для ваших клиентов какие-либо подарки, ценные бонусы? |  |
| Как осуществляется контроль качества товаров или оказания услуг? Как это можно подтвердить? |  |

Дополнительная информация для размещения в блоках Landing Page

|  |  |
| --- | --- |
| Как давно ваша компания на рынке: укажите возраст организации или опыт работы в этой сфере |  |
| Получали ли вы какие-либо награды и сертификаты, премии, грамоты, медали, кубки, благодарственные письма за заслуги в вашей деятельности?Сможете ли предоставить сканы / фотографии |  |
| Существуют ли о вашей компании или ваших ключевых сотрудниках какие-нибудь упоминания в СМИ? Были ли упоминания по телевидению?Сможете представить ссылки / аудиозапись, видеоролики? |  |
| 7 важных фактов о вашей компании, которые важно знать клиентам, когда она обращаются к вам. Можно больше или меньше). | 1.2.3.4.5.6.7. |
| Какие бы вы выделили основные конкурентные преимущества вашей компании? Что важно знать вашему клиенту при принятии решения? Что раскрывает вас как профессионалов в вашей области? | 1.2.3.4.5. |
| Основные проблемы, которые возникают у клиентов вашей сфере? Как вы их решаете? |  |
| Какие ошибки чаще всего допускают ваши конкуренты? Какие проблемы они создают для клиентов в вашей отрасли? Как это решается в вашей компании? |  |
| Ценовой сегмент Вашего предложения |  |
| Можно ли разложить ваш товар / услуги в порядке увеличения цены на него? |  |
| Как вы работаете? (основные этапы работы при продаже товаров / оказании услуг) |  |
| Какие гарантии вы готовы предоставить вашим клиентам? |  |
| Отзывы ваших клиентов. В каком виде вы можете их предоставить? Письменно, видео, аудио. |  |
| Готовы ли предоставить качественные фотографии вашего товара или результата от оказанных услуг? |  |
| Имеются ли у вас видео или аудиоматериалы о вашем продукте / услуге? |  |
| Принимают ли ваши сотрудники участие в каких-либо образовательных программах или профессиональных семинарах как спикеры? |  |
| Какие образовательные курсы, семинары, мероприятия проходят ваши сотрудники для повышения квалификации?Сможете ли предоставить сканы / фото полученных сертификатов и свидетельств об их прохождении? |  |
| Если на рынке есть аналоги ваших товаров или услуг, можно ли выделить чем ваш товар / услуга / сервис лучше? |  |
| Бывают ли у вас распродажи, акции, спецпредложения?  |  |
| Расскажите про ваши самые удачные акции или спецпредложения, которые вы провели? |  |
| Кто ваши основные конкуренты? Перечислите названия компаний, брендов, сайты. |  |

Если у вас возникнут вопросы - звоните по телефонам: **+7 499 753 40 53**

**+7 926 803 81 73**

**info@web-dius.ru**