



# **Разработка сайта: почему везде такие разные цены и как их сравнить**

---

**Виталий Дюндик**



# Сайты бывают разными

- и простыми,
- и сложными,
- и красивыми,
- и не красивыми,
- и удобными,
- и не удобными.

# — А сколько стоит автомобиль?



# Зачем мне автомобиль?

**Цель:** Перемещение из пункта А в пункт Б

**Ограничения:**

- перевозить до 4 человек;
- грузы весом до 200 кг и габаритами 1,5 \* 3 метра;
- путь к пункту Б лежит через лес (или наоборот: пункты А и Б находятся близко друг к другу);
- ремонт должен быть экономичным и сервис рядом с домом;
- соседи должны считать меня успешным человеком (мне важен мой социальный статус);
- в нем должно быть комфортно;
- и должна быть музыка :)



# **Сколько денег есть? А сколько надо?**

- 1. Не обязательно если у вас есть есть 5 млн рублей, то вам все их нужно потратить на автомобиль.**
- 2. Если у вас есть только 10 т.р., то не факт, что вам сгодиться любое предложение в этом бюджете.**





# 10 вопросов, чтобы понять, какой сайт нужен:

1. Зачем Вам нужен сайт?
2. Чем вы занимаетесь? Какие приоритетные направления деятельности?
3. Кто Ваши покупатели?
4. География реализации товаров/услуг?
5. Какие 20% Клиентов или продуктов дают Вам 80% доходов?





# 10 вопросов, чтобы понять, какой сайт нужен:

- 
- 
6. Кто Ваши конкуренты? Их в интернете много?
  7. В каком состоянии находятся информационные материалы, которыми мы будем наполнять сайт?
  8. Как часто предполагается менять информацию на сайте? Какую?
  9. Какие сайты Вам нравятся? Какие нет?
  10. Какие функциональные компоненты будут на сайте?

# — Вопрос **1**

Зачем Вам нужен сайт?  
Чем он может быть полезен  
при работе с Клиентами,  
Партнерами, Сотрудниками?



# — Вопрос **2**

Чем Вы занимаетесь? Какие приоритетные направления деятельности?

## — Вопрос **3**

Кто Ваши покупатели? Обобщенный портрет потребителя (пол, возраст, место жительства, социальный статус, род занятий, уровень доходов, образ жизни и поведенческие навыки).

# — Вопрос **4**

Где территориально находятся Ваши Клиенты? (География реализации товаров/услуг)

# — Вопрос **5**

Какие 20% Клиентов или продуктов дают Вам 80% доходов?

## — Вопрос **6**

Кто Ваши конкуренты? Перечислите их? Как Вы считаете, они активно используют сайт в качестве канала продвижения? Почему?

# — Вопрос **7**

В каком состоянии находятся информационные материалы, которыми мы будем наполнять сайт?

# — Вопрос **8**

Как часто предполагается менять информацию на сайте? Какую?

## — Вопрос **9**

Какие сайты Вам нравятся? Что вам в них нравится? Какие сайты Вам не нравятся? Почему? Есть ли сайты-аналоги?





# — Вопрос

Функциональные компоненты сайта: поиск по сайту, формы обратной связи, каталог, калькуляторы, заказ через сайт, форум и т.д.



## 5 вопросов-бонусов

- 
- 
1. У Вас уже был сайт или этот будет первым?
  2. В чем уникальность Вашего предложения?
  3. Есть ли жесткие ограничения по срокам и по бюджету?
  4. Зачем Вам нужен сайт с индивидуальным дизайном?
  5. Как Вы считаете, будет ли аудитория внимательно изучать Ваш сайт или просмотрит по диагонали?

# — Вопрос-бонус **1**

У Вас уже был сайт или этот будет первым?

# — Вопрос-бонус **2**

В чем уникальность Вашего предложения? Почему покупатели приобретают Вашу продукцию?

# — Вопрос-бонус **3**

Есть ли жесткие ограничения по срокам и по бюджету?

# — Вопрос-бонус **4**



Зачем Вам нужен сайт  
с индивидуальным дизайном?  
Может обойтись шаблонным —  
это гораздо быстрее и дешевле?

# — Вопрос-бонус **5**

Как Вы считаете, будет ли аудитория внимательно изучать Ваш сайт или просмотрит по диагонали?



## 5 важных советов

- 
1. Первый сайт не должен быть дорогим.
  2. Первый сайт сделайте как можно быстрее.
  3. Не меняйте «шило на мыло», если сайт не первый.
  4. Информационные материалы начинайте готовить как можно раньше.
  5. Правило Парето: 20% Клиентов или продуктов дают 80% доходов.
- 





**[www.sabit.ru](http://www.sabit.ru)**

Адрес офиса:

**443086, г. Самара, ул. Ерошевского,  
д. 3А, офис 201**

Телефоны:

**(846) 334–69–71, 334–84–81**

Электронная почта:

**info@sabit.ru**