



Webmaster.SPB

Выбор разработчика сайта: критерии и порядок действий

Татьяна Зенцова
руководитель отдела продаж
Санкт-Петербургской компании «ВЕБ-МАСТЕР»



Webmaster.SPb

Содержание:

1. Цель создания сайта.
2. Структура и описание сайта.
3. Поиск претендентов.
4. Критерии выбора.
5. Знакомство с достойными.
6. Коммерческое предложение.
7. Порядок работы.
8. Что дальше?



Webmaster.SPB

1. Цель создания сайта

- Сайт ради сайта
- Информационная поддержка
- Реклама, маркетинг
- Оптимизация бизнес-процессов
- Бизнес в интернет
- Информационный канал



Webmaster.SPb

2. Структура и описание сайта.

- Ранжирование целевых аудиторий сайта: клиенты, дилеры, партнеры, СМИ, сотрудники.
- Информация для каждой ЦА: объем и форма подачи, частота обновления.
- Главная страница сайта.
- Предварительная структура сайта.
- Дальнейшее развитие и продвижение сайта.



Webmaster.SPB

3. Поиск претендентов.

- Поисковые системы: конкретные запросы, геотаргетинг.
- Интернет-рейтинги (www.tagline.ru).
- Тематические интернет-ресурсы (www.itnews.spb.ru, www.habrahabr.ru).
- Специализированные мероприятия: конференции, семинары (СПИК, РИФ).
- Рекомендации партнеров.
- Отзывы клиентов разработчика.



Webmaster.SPB

4. Критерии выбора.

- Сервис клиентской службы.
- Сайт компании.
- Портфолио.
- Количество специалистов в рабочей группе.
- Порядок работ.
- Ценообразование.
- Система управления сайтом.
- Техподдержка сайта.
- Дополнительные услуги компании.



Webmaster.SPB

5. Знакомство с достойными.

Преимущества встречи:

1. Временной регламент.
2. Подготовленность сторон к встрече.
3. Личное знакомство, впечатление, оценка.
4. Возможность привлечения специалистов.
5. Брифование/анкетирование.
6. Демонстрация работы с CMS.
7. Выработка идей и решений.



Webmaster.SPB

6. Коммерческое предложение.

- Описание цели проекта.
- Идея проекта.
- Способы решения поставленных задач.
- Структура сайта: описание главной страницы, основных функциональных разделов сайта.
- Этапы работ: порядок, сроки, стоимость.
- Дальнейшая поддержка сайта.
- Развитие и продвижение проекта.



Webmaster.SPB

7. Порядок работы.

- Разработка коммерческого предложения для решения поставленной цели.
- Состав рабочей группы.
- Проектирование сайта, поэтапность.
- Дизайн: количество предоставляемых вариантов.
- Порядок сдачи-приемки этапов.
- Договор: ответственность, календарный план, формы и порядок оплаты.



Webmaster.SPB

8. Что дальше?

- Анализ работы сайта: система статистики.
- Техподдержка сайта.
- Продвижения сайта в поисковых системах.
- Проведение рекламных кампаний.
- Вирусный маркетинг.
- Развитие сайта.



Webmaster.SPB

Благодарю за внимание!

Татьяна Зенцова
руководитель отдела продаж
Санкт-Петербургской компании «ВЕБ-МАСТЕР»

tz@webmaster.spb.ru

(812) 715-34-94

www.webmaster.spb.ru