

Шаблон вопросов по аудиту и редизайну сайта

О клиенте

- Расскажите о вашем бизнесе?
- Какая у вас бизнес модель?
- На чем вы зарабатываете?
- Продаете ли вы (получаете ли заявки) сейчас в нужном количестве?
- Какие цели стоят перед вашим бизнесом на ближайшее время (год)?
- Какая команда будет работать над этим проектом с вашей стороны?

ЦА и конкуренты

- Для кого работает бизнес? Кто ваши клиенты?
- Опишите вашего клиента: кто он такой, чем занимается, демографические показатели?
- А есть ли группы ЦА, которых бы хотелось больше видеть клиентами? Почему именно их?

- Какие группы ЦА нежелательные? Почему именно они?
- Какие конкуренты есть на рынке?
- Чем отличается ваш бизнес от бизнеса конкурентов?

Задача

- С какой задачей вы пришли к нам?
- Что хотите получить в итоге?
- Почему существующая версия сайта не устраивает? Какие проблемы есть сейчас по вашему мнению? Почему вы считаете это проблемой?
- Получали ли вы отзывы о сайте от клиентов? Какими были эти отзывы?
- Какие цели вы ставите перед обновленным сайтом? Что мы должны сделать, чтобы вы сказал, что все получилось?
- Если с сайтом ничего не делать, сможете ли вы достичь своих бизнес-целей? Как?

Информация по сайту

- Есть ли системы аналитики на сайте? Какие?
- Какой трафик сейчас на сайт?
- Используете ли вы рекламу для повышения трафика? Какую, какие каналы?
- Какой источник трафика для вас самый приоритетный?
- Какое целевое действие на сайте? Что должен сделать посетитель, чтобы бизнесу было хорошо?
- Какая конверсия в целевое действие?

- Опишите путь клиента на сайте: какие действия должен проделать посетитель, чтобы достичь целевого действия?
- Какая группа ЦА больше всего совершает целевые действия? Почему именно эта?
- Что происходит с клиентом после совершения целевого действия?
- Какой бизнес-процесс работы с клиентом после целевого действия? Планируете ли вы менять этот бизнес-процесс?
- Есть ли гайдлайны по фирменному стилю сайта? Соответствует ли сайт этим гайдлайнам?

Бюджет и сроки

- Какой бюджет заложен на аудит? А какой бюджет на весь проект?
- Когда хотите получить результат?

Дополнительно

- Есть что-то еще о задаче, о чем мы не спросили, но вы хотели бы рассказать?
- Что еще вы хотели бы обсудить, рассказать?
 - + Уточнить, как клиент узнал о нас и зафиксировать в АмоСРМ.

Следующие шаги

Рассказываем:

- как мы работаем с такими задачами;
- как у нас происходит оценивание таких задач;
- сколько времени нам понадобится на оценку и формирование КП;
- что будет в КП.

Назначаем дату и время презентации КП. Ставим встречу в календаре, приглашаем клиента и команду.