

## **БРИФ**

на внедрение ROISTAT

### **1. Данные о компании.**

(Название, торговая марка, местонахождение, контактные данные.)

### **2. Контактная информация ответственного за проект сотрудника.**

(ФИО, телефон, мессенджеры.)

### **3. Адрес сайта в Интернете.**

(Адреса, если несколько сайтов.)

### **4. Источники лидов (откуда приходят заявки).**

Варианты:

- формы на сайте
- звонки
- онлайн-чаты на сайте
- email
- мессенджеры (перечислить)
- соцсети (перечислить)
- оффлайн (локально в месте присутствия)
- другое (перечислить)

### **5. Количество заявок в месяц по звонкам.**

(Есть ли коллтрекинг. Если нет, необходимо ли подключить.)

### **6. Количество заявок в месяц по email.**

(Есть ли email-трекинг. Если нет, необходимо ли подключить.)

## **7. Какие рекламные системы используются.**

Варианты:

- Яндекс.Директ
- Google Ads
- Facebook/Instagram
- VK
- MyTarget
- другое (перечислить)

## **8. Какая CRM используется.**

Варианты:

- amoCRM
- Битрикс24
- RetailCRM
- МойСклад
- Мегаплан
- YCLIENTS
- другое

## **9. Какая телефония используется.**

Варианты:

- SIPUNI
- Mango
- Zadarma
- UIS
- Гравител
- Билайн
- МегаФон
- другое

**10. Какая CMS используется.**

Варианты:

- WordPress
- Tilda
- Битрикс
- OpenCart
- Magento
- Flexbe
- Wix
- LPmotor
- PlatformaLP
- LPgenerator
- Creatium
- другое

**11. Есть ли свой разработчик по сайту.**

**12. Какие задачи, ожидания по ROISTAT.**

**13. Комментарии.**