

Бриф на разработку Landing Page

Вопросы по аудитории

| | |
|--|--|
| Опишите вашего клиента (кто он) | BtoB \ BtoC - Владельцы квартир, коттеджей, средний бизнес (рестораны гостиницы) и владельцы крупных компаний, дизайнеры, архитекторы, проектировщики. |
| Какая целевая группа из ваших клиентов для вас более интересна | Средний и малый бизнес, собственники квартир и коттеджей. |
| Кто обращается за услугой в вашу компанию (сам директор, менеджеры и т.д) | Лично владельцы недвижимости (квартиры дачи) и в случае сотрудничества BtoB – средний бизнес (менеджер отдела капитального строительства, менеджер отдела развития или инженер). Малый бизнес - владельцы/директора предприятий. |
| Что клиентов интересует в первую очередь | Интересует расчёт стоимости объекта под ключ. |
| Что вы отвечаете | Просим предоставить архитектурные чертежи с указанием площади помещений, в которых необходимо выполнить работы. |
| Что клиентов интересует во вторую очередь | Стоимость и сроки работ. |
| Что вы отвечаете | Сделаем индивидуальный расчёт и предоставим клиенту. |
| Что больше всего волнует клиента в сотрудничестве (какие есть страхи) | Описала ниже в дополнительных вопросах |

| | |
|---|--|
| <p>Что вы отвечаете? Как закрываете страхи, возражения</p> | <p>Описала ниже в дополнительных вопросах</p> |
| <p>Какую проблему клиент решают с помощью услуги/товара Какая их финальная цель обращения в вашу компанию</p> | <p>Проблема отсутствия внутренних инженерных систем и как следствие некомфортные условия жизни.</p> |
| <p>Какую ценность клиент получит, заказав услуги или товар у вас</p> | <p>Получить качественные проектно – монтажные работы, получения комфортных условий жизни или работы.</p> |
| <p>Возможно, были случаи, когда клиент напрямую заявляли почему выбрал вашу компанию</p> | <p>По рекомендациям знакомых.</p> |
| <p>Какую ценность готовы предоставить бесплатно, чтобы получить клиента (что-то в подарок, бесплатно и т.д.)</p> | <p>Описала ниже в дополнительных вопросах</p> |
| <p>Другая информация, которую по вашему мнению важно донести для клиента</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Опыт работы специалистов в инженерии более 10 лет; • Ключевые специалисты имеют профильное образование; • При подготовке концептуального решения не закладывается запас мощность в 2 раза. Мы знаем, как сделать расчёт так, чтобы |

| | |
|--|--|
| | <p>минимизировать финальную цену;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Помогаем определить золотую середину между капитальными затратами и дальнейшими затратами на эксплуатацию при выборе концепции; • Не уменьшаем бюджет проекта за счет снижения качества оборудования, материалов и услуг; |
|--|--|

Вопросы по функционалу сайта

Перечислите требования к функционалу, если они необходимы, например: оплата онлайн, личный кабинет, количеством языков на сайте

| | |
|--|--|
| | Аадаптивный лэндинг на украинском языке, на основе CMS Wordpress. |
| | Форма обратной связи с возможностью прикреплять файлы (архитектурный план помещения для подготовки КП) |
| | Фотогалерея с примерами работ. |
| | Функция скачивания документов. Для скачивания прайс-листа, договора, каталога. |
| | |
| | |
| | |
| | |

Дальнейшее развитие и реклама

| | |
|--|---------------------------|
| Кто будет осуществлять поддержку и обновление сайта? | Сотрудники нашей компании |
| Планируется ли продвижение сайта в поисковых системах? | Да. |
| | |

Дизайн

Если у компании уже есть логотип и фирменный стиль – пожалуйста, приложите их к письму. Кроме того, вы можете указать, какие из элементов фирменного стиля необходимо разработать.

| | |
|------------------|-----------------|
| Логотип компании | есть |
| Фирменный стиль | да |
| Фирменные цвета | Как на логотипе |

Лучше всего указать примеры сайтов компаний, работающих в вашей сфере, при отсутствии таковых – любые другие. Пожалуйста, не забудьте указать основные причины, по которым те или иные примеры попали в этот список.

| | |
|---|--|
| Адреса сайтов, которые нравятся и что именно, перечислите | https://kitheating.com.ua/ сдержанный стиль, производит впечатление, что это компания профессионалов. https://ventylyaciya.com.ua/ легкий «воздушный» дизайн, не перегружен лишними элементами, понятная структура, |
|---|--|

| | |
|--|--|
| | динамичные баннеры. |
| Адреса сайтов, которые не нравятся и что конкретно | Не хотели бы перегружать текстовой информацией и делать акцент на фото людей, как в этом примере https://vodopostachanya.com.ua/ |

Идеи

| | |
|--|---|
| Есть ли у вас идеи, которые вы хотите воплотить в дизайне? | нет |
| Что вы категорически не хотите видеть в дизайне сайта? | Пёстрые, броские цвета и много фото людей и ярких персонажей. |

Бюджет и сроки

| | |
|--|---------------------------|
| Укажите “вилку” предполагаемого бюджета на разработку сайта. | Мы обсудили этот вопрос |
| Укажите желаемый и обязательный сроки сдачи проекта. | 26.05 – обязательный срок |
| Укажите “вилку” предполагаемого ежемесячного бюджета на продвижение и рекламу сайта. | Согласуем индивидуально. |

Дополнительные вопросы

Отвечать на дополнительные вопросы сейчас не обязательно. В любом случае после заключения договора мы к ним вернемся.

1) Как называется ваша услуга?

Проектирование, комплектация и монтаж систем кондиционирования, отопления, вентиляции, водоснабжения и канализации любой сложности «под ключ»

2) К какой категории услуг она относится? (B2B, B2C)

2 сегмента B2B, B2C

3) Дайте краткую характеристику услуги.

- Кондиционирование
- Вентиляция
- Отопление
- Тепловые насосы и энергосберегающие системы
- Водоснабжение и канализация
- Автоматизация

По каждому виду услуг производим:

- Проектирование
- Подбор оборудования
- Монтажные, пуско-наладочные работы, шеф-монтаж
- Гарантийное и постгарантийное обслуживание
- Доработка и усовершенствование существующих систем

4) Насколько популярна эта услуга на рынке и почему?

Из-за значительных разрушений инфраструктуры – очень популярна.

5) Что именно её выделяет среди других услуг этой же категории?

Мы можем спроектировать и смонтировать инженерную систему любой сложности в точном соответствии с заявленными требованиями и регламентами. Мы несём ответственность за каждый этап работы от начала до конца сотрудничества.

6) Для кого предназначена эта услуга?

Первая группа:

квартиры, коттеджи, жилые дома

Вторая группа:

торговые центры, магазины, рестораны, отели, спортзалы, офисы

Третья группа:

школы, садики, больницы, гос. учреждения.

Четвертая группа:

Фабрики, производства, логистические комплексы, складские комплексы, холодные склады, индустриальные парки.

Пятая группа:

СТО, АЗС

7) Почему эта услуга сегодня актуальна?

Очень актуальна из-за повреждения внутренних инженерных систем во время военных действий.

8) С какими аналогичными услугами она конкурирует?

Взаимозаменяемых аналогичных конкурентных услуг нет. Конкуренция по каждой нише (кондиционирование, вентиляция, водоснабжение и тд.)

9) С какой проблемой сталкивается клиент, прежде чем заказать услугу?

- Сложно найти квалифицированных специалистов, клиент не разбирается в вопросах инженерных систем.
- Проблема с недобросовестными специалистами (обман).
- Непрофессиональное проектирование и монтаж – это влечет за собой снятие оборудования с гарантии производителем.
- Несоблюдение заявленных бюджетов (из-за отсутствия в смете стоимости перечня дополнительных и скрытых работ).

10) Какая главная польза услуги для клиента?

- Клиент получит оптимальный вариант необходимых клиенту инженерных систем, в котором будут идеально рассчитаны и учтены капитальные затраты и дальнейшие затраты на эксплуатацию;

11) Из каких этапов состоит услуга?

- Проектирование
- Подбор оборудования
- Монтажные, пуско-наладочные работы
- Обслуживание и ремонт (по запросу)

12) Какое оборудование используется при оказании услуги?

Очень большой перечень, оборудование подбирается, учитывая результат, который необходимо достичь + очень много дополнительных параметров, расчёт которых должен производиться исключительно профессионалом.

13) Можно ли чем-то дополнить услугу, чтобы усилить эффект?

И-за специфики сферы, все индивидуально.

14) Есть ли гарантия на услугу? Какая именно?

На оборудование и материалы гарантия от производителя (зависит от ТМ)

На работы – гарантия 1 год.

15) Как часто эта услуга необходима клиенту и почему?

Единоразово, во время строительства нового объекта, или несколько раз в случае реконструкции или ремонта строительных объектов. С сетевыми клиентами (супермаркеты и ТРЦ), возможно сотрудничество годами с частой периодичностью.

16) Сколько стоит услуга и от чего зависит цена?

Будут предложены средние цены на основные виды услуг. Цены в процессе подготовки.

17) Услуга оплачивается поэтапно или единым платежом

Одно из преимуществ – это то, что с нами можно договариваться по системе оплат. Мы не берём фиксированную предоплату 50% или 100%, клиент может вносить частично оплату по каждому этапу сотрудничества (за проект, оборудование, монтаж и тд.).

18) Какие предоставляются способы оплаты услуги?

Оплата по безналичному расчёту.

19) Тарифицируется ли услуга? Если да, то какие тарифы предоставляются?

Все проекты индивидуальны.

20) Насколько экономична услуга и в чем выражается экономия?

При подготовке концептуального решения, наши специалисты не закладывают запас мощности в 2 раза, как это делают конкуренты. Мы знаем, как сделать правильный расчёт, и это минимизирует финальную цену;

Помогаем определить золотую середину между капитальными затратами и дальнейшими затратами на эксплуатацию при выборе концепции;

Но при этом, не уменьшаем бюджет проекта за счет снижения качества оборудования, материалов и услуг;

21) Почему клиент захочет заказать услугу при первом знакомстве?

В нашем случае, заказ услуги при первом знакомстве не актуален. Мы предложим клиенту разработку 3-х концепций предлагаемого решения (эконом, средний, премиум), после чего будем вести переговоры.

22) Почему стоит заказывать эту услугу именно у вас?

Работая с нами клиент получит:

- Консультацию от профессионалов с большим опытом работы;
- Разработку 3-х концепций предлагаемого решения;
- Детальную спецификацию с перечнем материалов и работ;
- Эскизный и рабочий проекты;
- Гибкую систему оплат;

- Качественный монтаж, выполненный из качественных материалов;
- Гарантия выполнения сроков, оговоренных в договоре;
- Гарантию на оборудование, материалы и монтаж;
- Сервис и постгарантийное обслуживание.

23) Какой у вас опыт оказания этой услуги?

- Опыт работы в инженерии более 10 лет;
- Ключевые специалисты имеют профильное образование;

24) Сколько сотрудников необходимо задействовать для оказания услуги?
Определяется индивидуально.

25) Сколько времени занимает оказание услуги?

От 1 дня до 6 месяцев

26) Что вы можете предложить к этой услуге бонусом? Бесплатно.

- расчёт 3-х концепций проекта (эконом, средний и премиум)
- проверка коммерческого предложения конкурентов на предмет правильности и справедливости ценообразования.
- анализ проекта конкурентов (расчет теплопотерь и теплового потока по средним показателям)
- Расчет окупаемости проектов. Касается услуг вентиляции, кондиционирования и отопления.

27) Как заказать услугу?

Связаться удобным способом со специалистом, описать запрос (отправить план объекта).

Получить от специалиста 3 концепции ценового решения (эконом, средний и премиум).
Согласовать все детали выбранной концепции.

Далее нужно заключить договор и произвести предоплату. К договору будет прилагаться детальная спецификация с перечнем материалов и работ, также эскизный и рабочий проекты. После этого, доставка оборудования, монтаж и запуск системы.

28) Сколько времени пройдет с момента заказа до оказания услуги?

От одного дня, зависит от вида услуги

29) Какие возражения могут возникнуть у клиента при заказе услуги?

Дорого, есть предложение дешевле.

Мы уже работаем с конкурентами и нас все устраивает.

30) Как вы можете закрыть эти возражения?

Дорого, есть предложение дешевле - мы делаем анализ КП и аналитику проекта конкурентов. После этого пересматриваем ценовое предложение. Одна и та же система может быть рассчитана с разницей в 20 - 30%.

Мы уже работаем с конкурентами и нас все устраивает (для BtoB) – предлагаем ознакомиться с портфолио и приглашаем на встречу с нашими клиентами, с выездом на ранее смонтированный объект для демонстрации качества работы.