

Илья Карпенков

**ВСЁ, ЧТО НАДО ОБСУДИТЬ С КЛИЕНТОМ ДО НАЧАЛА ПРОЕКТА.
ГРАМОТНЫЙ ПЕРЕВОД ЛИДА В КЛИЕНТЫ ИЛИ 10 ПРОСТЫХ ИСТИН.**

1

НЕ КАЖДЫЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ, КОТОРЫЙ ЗАИНТЕРЕСОВАЛСЯ ВАШИМИ УСЛУГАМИ, ДОЛЖЕН СТАТЬ ВАШИМ КЛИЕНТОМ. ПРОСТО ОСОЗНАЙТЕ ЭТО И ТОЧКА!

**СКИДЫВАЙТЕ ВАШ
ДОГОВОР И СЧЕТ, МЫ
СЕГОДНЯ ЖЕ ОПЛАТИМ И
ПОДПИШЕМ**

**ВАС СИЛЬНО
РЕКОМЕНДОВАЛИ
НАШИ ПАРТНЕРЫ**

**МЫ НЕ ХОТИМ РАБОТАТЬ
НИ С КЕМ ДРУГИМ**

**ШЕФ УВИДЕЛ ВАШИ
РАБОТЫ И ХОЧЕТ
РАБОТАТЬ ТОЛЬКО
С ВАМИ**

**МЫ ПРОЧИТАЛИ УСЛОВИЯ
У ВАС НА САЙТЕ И
СОГЛАСНЫ - ДАВАЙТЕ
УЖЕ РАБОТАТЬ!**

**НАС ВСЁ И ТАК
УСТРАИВАЕТ!**

2

НЕ “ПЕРЕВОДИТЕ МЯЧ” СРАЗУ НА СТОРОНУ КЛИЕНТА,
ПОКА НЕ ПООБЩАЕТЕСЬ С НИМ ДЕТАЛЬНО.

Заполните наш бриф –
я его сейчас вышлю

Вышлите нам ТЗ

Скиньте на почту 10
примеров сайтов,
которые вам нравятся

Там у нас на сайте есть
форма – заполните ее –
я потом разберусь.



Отлично!
Как быстро мы
можем встретиться
с вами и обсудить
всё детально?



Вы уже определились с цэмээской?

Хостинг предпочитаете VPS или IaaS?

Ну там только ns-записи для домена изменить

Дизайн больше флэтовый или скевоморфизм?

Это вообще не в тренде вэбдева



Наполнять сайт не сложнее, чем работать в ворде

У вас есть системный администратор? Мне бы решить с ним пару вопросов

Рефакторинг - это вроде генеральной уборки, только в программном коде



Ээээ, ну как это...
Чтобы бизнес шёл лучше

У всех же есть

Потому что мне уже
давно об этом говорят

Для меня.
Хочу чтобы был и всё

Ну как зачем - надо!



Мы всерьез задумались об
увеличении продаж

Мы выходим на новый рынок - нам
нужна поддержка в интернете

У нас новый продукт и нам
надо о нём рассказать

Сайт для наших клиентов,
чтобы упростить процесс
взаимодействия с ними



5

ОПИШИТЕ ВАШЕГО КЛИЕНТА - КАК ВЫ ЕГО ВИДИТЕ? КТО ОН?

Что за глупый вопрос, ну клиенты...

Вижу их периодически

Обычные люди

Да кто угодно, мы с вами



Собственники бизнеса, преимущественно производственного, мужчины с уровнем достатка выше среднего, 35-55 лет

Широкий круг пользователей из возрастной категории 17-25 лет, из городов с населением свыше 500 000



6

ПОПРОСИТЕ КЛИЕНТА РАССКАЗАТЬ О СВОЕЙ КОМПАНИИ, ЕЁ МИССИИ, ЦЕННОСТЯХ. РАССКАЖИТЕ О СЕБЕ, О СВОЕМ ПОДХОДЕ. ЧТО ДЛЯ ВАС ВАЖНО В РАБОТЕ.

Мы – лучшие в своем жанре

Ну мы просто компания каких много, торгуем по-маленьку

Миссия – стать самыми богатыми, что за глупые вопросы у вас, может не будем тратить зря время?



Мы хотим достичь качественно новый уровень в плане предоставления данных услуг

У нас есть уникальные разработки

Наша цель - это не менее 50% рынка данных услуг в нашем регионе в течении следующих 3-х лет



Нужно было вчера

Через месяц выставка –
надо бы успеть запуститься

У нас бюджет ХХХ рублей – так
шеф сказал, надо уместиться

А сколько это может стоить?

Ой, да ладно –
там работы
от силы на
пару недель



Мы рассчитывали закончить
всё за 1, максимум 2 квартала

Сроки не важны – главное,
чтобы было качественно

В плане бюджета –
мы ждём предложений от вас



8

НЕ БЕРИТЕСЬ ЗА НЕПЕРСПЕКТИВНЫЕ И АМБИЦИОЗНЫЕ ПРОДУКТЫ. НЕ ПЫТАЙТЕСЬ
“ПРОДАТЬ СЛОНА” – РЕШЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ СООТВЕТСТВУЮЩИМ УРОВНЮ ЗАКАЗЧИКА.

МЫ ХОТИМ СДЕЛАТЬ
“УБИЙЦУ” ВКОНТАКТЕ

НУ ЧТО-ТО ТИПА САЙТА
ЮЛМАРТА

ХОТИМ ОБЪЕДИНИТЬ ВСЕ
ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ
В СТРАНЕ НА ОДНОМ САЙТЕ

ИДЕЯ - ВЗЯТЬ ФЕЙСБУК,
ТОЛЬКО СДЕЛАТЬ ЕГО
ЛУЧШЕ И “ЧЕЛОВЕЧНЕЕ”

ПРОЕКТ МАСШТАБНЫЙ, НО КОГДА
СТРЕЛЬНЕТ - НЕ СОМНЕВАЙТЕСЬ -
МЫ ВСЁ ВАМ КОМПЕНСИРУЕМ С ЛИХВОЙ

9

А ВЫ ВИДЕЛИ ЧТО-НИБУДЬ ПОХОЖЕЕ? КАКИЕ САЙТЫ ВАМ НРАВЯТСЯ? КАК ВЫ СЕБЕ В ОБЩИХ ЧЕРТАХ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ С САЙТОМ? КАК ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ ДАЛЬНЕЙШИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ САЙТА ПОСЛЕ ЗАПУСКА?

Нет не видел, это же наша супер-идея, ноу-хау, так сказать!

Ну что значит как? приходит - смотрит - покупает.

Давайте хотя бы сайт сделаем, а там видно будет.

А что, надо как-то развивать будет?



Список сайтов-примеров я скину после нашей встречи.

Да, планировали развивать, продвигать, вообще, я думал, это вы посоветуете.

Точного примера нет, но я могу написать, как это должно работать



10

НЕ РАБОТАЙТЕ С МУДАКАМИ! ИХ ОТ ЭТОГО ТОЛЬКО БОЛЬШЕ.
ДОВЕРЬТЕСЬ ИНТУИЦИИ, ЕСЛИ ЧУВСТВУЕТЕ, ЧТО КЛИЕНТ - МУДАК, - ТАК ОНО И ЕСТЬ!



BONUS TRACKS:

- На момент подписания договора у вас должно быть видение проекта (и у вас, и у клиента) и оно должно совпадать (иначе пиздец!), а также рабочего процесса, дорожной карты.
- Задача менеджера проекта - направить клиента и сделать так, чтобы он думал об эффективности и выгодах для посетителей, а не об украшениях и бантиках. Дайте понять, что вы делаете четкую понятную работу, согласно тем целям и условиям, которые предоставил клиент, а не стараетесь его ублажить, сделать не так как ХОЧЕТ он, а как НАДО ему.
- Не переусердствуйте с размахиванием руками и надуванием щёк - можете сесть в лужу до завершения проекта.
- На первой встрече цену не называем, ну это как на первом свидании не надо... ну вы поняли :)
- Всё, сука, документируйте! Не ленитесь!
Клиентам, при любой удобной для них возможности, отшибает память начисто.