

1. Proč nás poptáváte? S čím vám můžeme pomoci?

Například:

- Můj web mi vydělává málo peněz. Myslím si, že je to tím, že na něj chodí málo lidí z vyhledávačů. Když totiž napíšu do Googlu výraz popisující moje služby, můj web není vidět na první stránce s výsledky vyhledávání. Proto chci, abyste mi udělali audit současného stavu a pomohli mi v SEO, aby byl můj web dohádatelný v Googlu a na Seznamu.
- Plánujeme modernizaci webových stránek a hledáme UX designéra, který navrhne wireframy a pomůže nám s uživatelským výzkumem.
- Naši zákazníci našemu webu asi nerozumí. Často od nich slyšíme, že na webu nemáme nějaké informace, ale my víme, že je tam máme. Z toho nám plyne, že se lidé na našem webu neorientují. Nebo prostě máme hrozné texty... Hledáme schopného textaře, který nám „přeloží web do lidštiny“.

Sem popište své problémy s webem a proč si myslíte, že bychom vám mohli pomoci...

2. K čemu vám slouží web?

Například:

- Prodej ručně vyráběných šperků z Ekvádoru ženám, které o sebe rády dbají a mají rády luxusní zboží.
- Propagace nově vyvinuté, čistě přírodní masti na bolavá kolena s cílem oslovit ženy po šedesátce a přimět je k odeslání poptávky přes webový formulář.
- Oslovení rodičů školáků na vyšším stupni základní školy a oslovit je s nabídkou studia jejich dítěte na klasickém gymnáziu se zaměřením na výuku angličtiny.

Sem napište, k čemu vám váš web slouží, nebo by měl sloužit...

3. Kdo by měl být váš typický zákazník a jaká je jeho potřeba?

Například:

- Žena 25+, která má vlastní příjem a ráda vypadá krásně. Má ráda módu a pěkné šperky sladěné se zbytkem oblečení. Její potřeba je mít šperk, který se bude hodit k modrým šatům a bude kvalitní a trvanlivý.
- Rodič muž 35+, který řeší blížící se potřebu umístit své dítě na střední školu. Zajímají ho reference na lektory a celková pověst školy.

Sem popište typické zákazníky...

4. Jak by měl web pomoci zákazníkům, které jste popsali?

Sem napište odpověď...

5. Jaké fráze píší lidé do Googlu a Seznamu, když hledají vaše produkty a služby?

Sem napište minimálně 20 frází...

6. Co od webu očekáváte? Jak by měl web pomáhat vašemu byznysu?

Například:

- Web by měl být jedním z hlavních kanálů, kterým budou proudit nové poptávky po prohlídce klasického gymnázia. Měsíčně by mělo z webu přijít 20 poptávek.
- Investice do tvorby nového webu by se měla vrátit do 15 měsíců. K tomu je potřeba prodat měsíčně šperky v hodnotě 100.000 Kč. Průměrný zisk na jednom šperku máme 15 %.

Sem napište odpověď