HARBOR TOOLS · प्रोजेक्ट योजना

कंपनी वेबसाइट रीडिज़ाइन

डेस्कटॉप के लिए बनी नौ साल पुरानी साइट अब 68% दर्शकों से मिलती है जो फोन पर हैं — इसे ठीक करने की यह छह महीने की योजना है।

बजट	$64,000
स्कोप	~60 पेज
लॉन्च	मई का दूसरा सप्ताह
एजेंसी	Bluebird Studio

प्रस्तुतकर्ता
मार्केटिंग प्रमुख, Harbor Tools

अवसर
स्टेकहोल्डर किकऑफ

तारीख
16 नवंबर 2026

01 **2017 की साइट हमसे काम छीन रही है**

फोन ट्रैफिक, फोन अनुभव, महीने में बारह पूछताछ।

02 **सफलता तीन आंकड़ों से तय होगी**

पूछताछ, फोन बाउंस रेट, नौकरी के आवेदन — लॉन्च के छह महीने बाद।

03 **चार सेक्शन, लगभग 60 पेज**

स्कोप में क्या है — और जिस एक चीज़ को जानबूझकर बाहर रखा गया है।

04 **किसकी ज़िम्मेदारी क्या है**

मालिक, प्रोजेक्ट मैनेजमेंट, एजेंसी, तीन रिव्यूअर।

05 **दिसंबर से मई, पांच चरण**

आवश्यकताएं, डिज़ाइन, निर्माण, परीक्षण, लॉन्च।

06 **$64,000, और यह कहां खर्च होगा**

चार मद, जिसमें लॉन्च के बाद तीन महीने के फिक्स शामिल हैं।

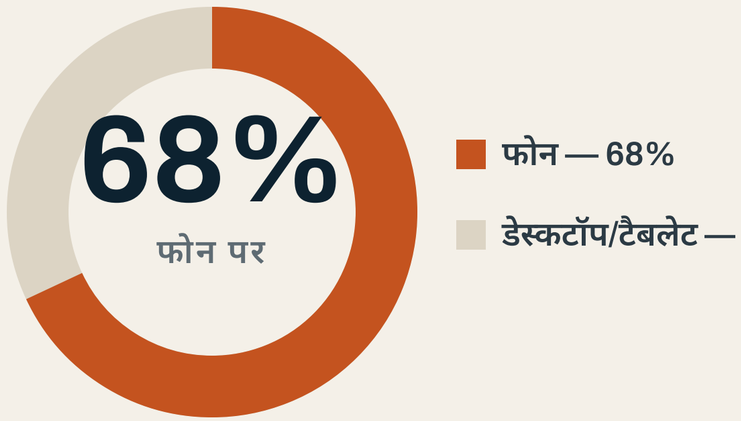
07 **दो जोखिम, दो स्थायी नियम**

देर से आने वाली कॉपी और बढ़ते बदलाव के अनुरोध।

08 **हमें आपसे क्या चाहिए**

तीन प्रतिबद्धताएं जो दिसंबर को समय पर रखेंगी।

हमारे अधिकांश विज़िटर फोन से आते हैं, और साइट कभी फोन के लिए बनी ही नहीं थी।



2017

वह साल जब मौजूदा साइट लॉन्च हुई थी। नौ साल के पैच, कोई पुनर्निर्माण नहीं।

72%

फोन विज़िटर आगे बढ़े बिना ही छोड़ देते हैं। साइट फोन पर ठीक से काम नहीं करती।

12

महीने में पूछताछ — साइट का मौजूदा पूरा व्यावसायिक नतीजा।

सफलता का मतलब है लॉन्च के छह महीने के भीतर तीन आंकड़ों में बदलाव।

पूछताछ / महीना

12 → 40

आज की संख्या से तीन गुना से भी ज़्यादा। यह सबसे स्पष्ट परीक्षण है कि नई साइट बिक्री ला रही है या नहीं।

फोन बाउंस रेट

72% → 50%

फोन एग्ज़िट रेट में बाईस अंकों की कमी। यही मोबाइल पुनर्निर्माण का असली फायदा है।

आवेदन / महीना

5 → 15

करियर पेज से। HR को एक भर्ती चैनल मिलता है, नोटिसबोर्ड नहीं।

तीनों को मई के लॉन्च के छह महीने बाद मापा जाता है — यानी समीक्षा की तारीख नवंबर है, लॉन्च का हफ्ता नहीं।

हम चार सेक्शन और लगभग 60 पेज फिर से बनाएंगे — और दूसरी भाषा को बाद के लिए छोड़ देंगे।

harbortools.com — नई साइट

एक रिस्पॉन्सिव बिल्ड, फोन पहले

हमारे बारे में

Harbor Tools कौन है, हम कहां काम करते हैं, हम कैसे संगठित हैं।

प्रोडक्ट्स

कैटलॉग — 60 पेजों का बड़ा हिस्सा और पूछताछ का रास्ता।

करियर

भूमिकाएं और आवेदन — वह चैनल जिसे HR को तीन गुना करना है।

संपर्क

पूछताछ फॉर्म खुद — एक अंगूठे से काम करने के लिए फिर से बनाया गया।

~60 चार सेक्शनों में कुल पेज। निर्माण शुरू होने से पहले हर पेज की कॉपी के लिए एक ज़िम्मेदार व्यक्ति चाहिए।

स्कोप से बाहर

एक दूसरी भाषा

इस बार नहीं। अनुवादित साइट से लिखने, रिव्यू करने और बनाए रखने वाला कंटेंट दोगुना हो जाता है, और हमारे तीनों लक्ष्य इस पर निर्भर नहीं हैं।

निर्माण बाद में इसे नहीं रोकेगा — लेकिन यह इस बजट या इस समय-सीमा में नहीं है।



एक मालिक फैसला करता है, दो लोग इसे चलाते हैं, एक एजेंसी इसे बनाती है, तीन रिव्यूअर इसे जांचते हैं।

मालिक · फैसला करता है

मार्केटिंग प्रमुख

प्रोजेक्ट मैनेजमेंट · चलाता है

मार्केटिंग — 2 लोग

समय-सारिणी, कॉपी की फॉलो-अप, मासिक बदलाव मीटिंग, एजेंसी से संपर्क का एकमात्र माध्यम।

एजेंसी · बनाती है

Bluebird Studio

सभी चार सेक्शनों का डिज़ाइन और निर्माण, साथ ही लॉन्च के बाद तीन महीने के फिक्स।

रिव्यूअर · 1 व्यक्ति

सेल्स

प्रोडक्ट्स और पूछताछ फॉर्म — क्या यह सही लीड लाता है?

रिव्यूअर · 1 व्यक्ति

HR

करियर — भूमिकाएं, टोन और आवेदन प्रक्रिया।

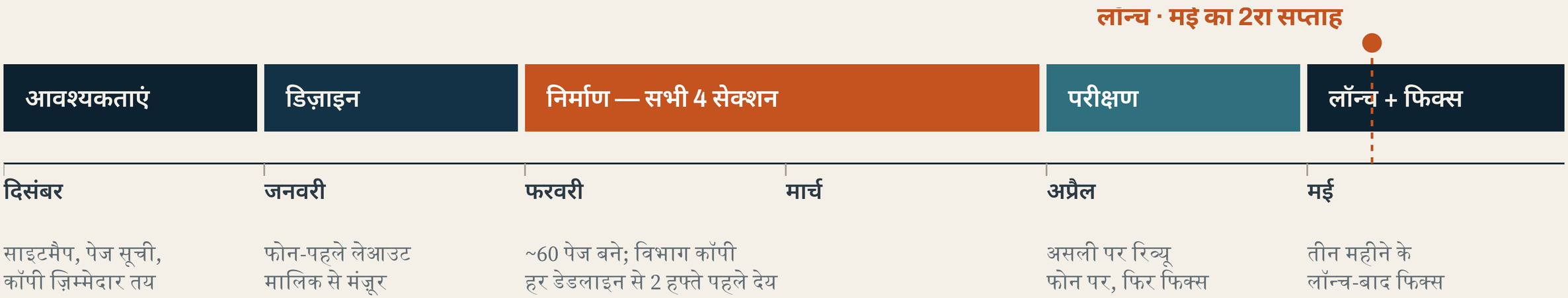
रिव्यूअर · 1 व्यक्ति

इंजीनियरिंग

प्रोडक्ट की सटीकता और जो भी तकनीकी सामग्री हम प्रकाशित करते हैं।

वेबसाइट रीडिज़ाइन · किकऑफ

छह महीने, पांच चरण, एक तय तारीख: मई के दूसरे सप्ताह में लॉन्च।

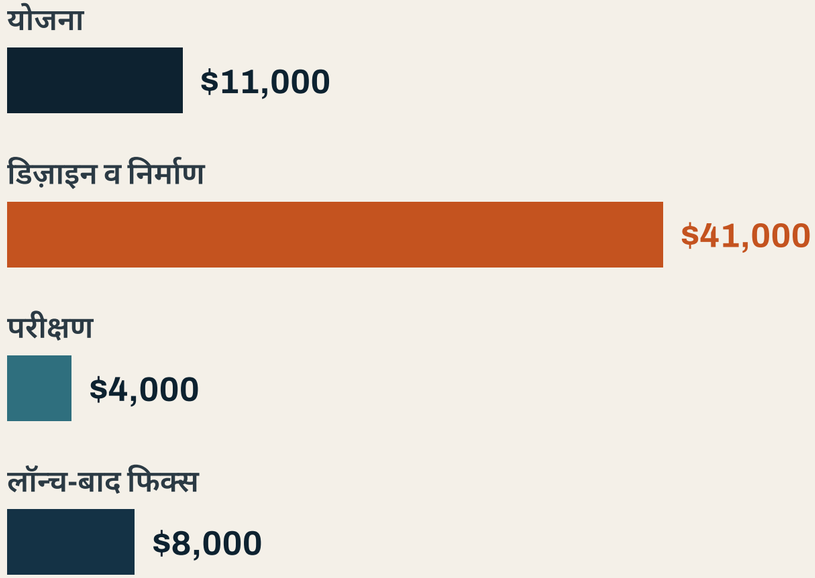


निर्माण सबसे लंबा चरण है — पूरे दो महीने, फरवरी और मार्च, सभी चार सेक्शनों को कवर करते हुए।

परीक्षण सुरक्षित है — अप्रैल परीक्षण के लिए रहेगा। यहां से समय उधार नहीं लिया जा सकता।

$64,000 का दो-तिहाई हिस्सा डिज़ाइन और निर्माण में जाता है — और $8,000 लॉन्च के बाद के लिए सुरक्षित है।

मद	चरण	राशि
योजना	दिसंबर	**$11,000**
डिज़ाइन व निर्माण	जनवरी – मार्च	**$41,000**
परीक्षण	अप्रैल	**$4,000**
लॉन्च-बाद फिक्स — 3 महीने	मई – जुलाई	**$8,000**
कुल		**$64,000**



डिज़ाइन और निर्माण **64%** बजट का हिस्सा है, जो सबसे ज़्यादा काम वाले दो महीनों से मेल खाता है।

यह **$8,000** फिक्स के लिए राशि पहले से तय है — लॉन्च का हफ्ता खर्च का अंत नहीं है।

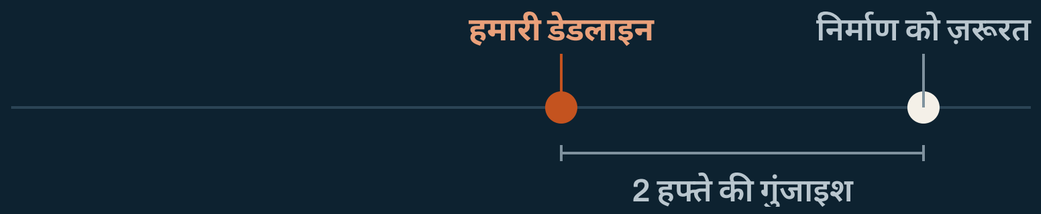
इस योजना को बिगाड़ने की सबसे ज़्यादा संभावना वाली दोनों चीज़ें हमारी ज़िम्मेदारी हैं, एजेंसी की नहीं।

विभागों से कॉपी देर से आती है

साठ पेज की कॉपी उन लोगों से आती है जिनका मुख्य काम कुछ और है। एक सेक्शन की देरी पूरे निर्माण महीने को रोक देती है।

समाधान

हर कॉपी डेडलाइन दो हफ्ते पहले तय की जाती है।



बदलाव के अनुरोध बढ़ते रहते हैं

कई दिशाओं से एक-एक करके आने वाले छोटे अनुरोध ही छह महीने के प्रोजेक्ट को नौ महीने का बना देते हैं।

समाधान

सभी बदलावों पर एक मासिक मीटिंग में एक साथ फैसला होता है।



$64,000 का छह महीने का पुनर्निर्माण जो फोन ट्रैफिक को पूछताछ और आवेदनों में बदलता है।

अभी क्यों

2017 की साइट, 68% विज़िट फोन से, उनमें से 72% बाउंस, महीने में 12 पूछताछ।

सफलता क्या है

लॉन्च के छह महीने बाद: 40 पूछताछ, 50% फोन बाउंस, महीने में 15 आवेदन।

हम क्या बनाएंगे

चार सेक्शन, लगभग 60 पेज, फोन पहले। दूसरी भाषा स्कोप से बाहर है।

यह कैसे चलेगा

एक मालिक, 2 PM, Bluebird Studio, 3 रिव्यूअर, एक मासिक बदलाव मीटिंग।

दिस

आवश्यकताएं · $11,000

जन

डिज़ाइन मंज़ूर

फर–मार्च

निर्माण · डिज़ाइन सहित $41,000

अप्रैल

परीक्षण · $4,000

मई → जुल

लॉन्च सप्ताह 2, फिर $8,000 के

3.3× पूछताछ, फोन बाउंस रेट में 22 अंकों की कमी, नौकरी आवेदनों में 3× बढ़ोतरी — यही $64,000 का पूरा औचित्य है।

आज हमें आपसे क्या चाहिए

तीन प्रतिबद्धताएं, और दिसंबर समय पर शुरू होगा।

01

अपना रिव्यूअर तय करें

सेल्स से एक, HR से एक, इंजीनियरिंग से एक — दिसंबर से पहले तय, उसके दौरान नहीं।

02

जल्दी डेडलाइन स्वीकार करें

कॉपी की तारीखें निर्माण की ज़रूरत से दो हफ्ते पहले प्रकाशित की जाती हैं। यह गुंजाइश योजना का हिस्सा है, फालतू नहीं।

03

बदलाव मासिक मीटिंग में लाएं

महीने में एक मीटिंग सभी बदलाव के अनुरोधों पर फैसला करती है। इसके बाहर कुछ भी Bluebird Studio तक नहीं जाता।

अगला कदम

आवश्यकताएं वर्कशॉप — दिसंबर

प्रश्नों के लिए

मार्केटिंग — प्रोजेक्ट मैनेजमेंट (2)