HARBOR TOOLS · ПЛАН ПРОЕКТА

# Корпоративный сайт редизайн

| | |
|---|---|
| БЮДЖЕТ | $64,000 |
| ОБЪЁМ РАБОТ | ~60 страниц |
| ЗАПУСК | 2-я неделя мая |
| АГЕНТСТВО | Bluebird Studio |

Девятилетний сайт, созданный для десктопа, теперь встречает аудиторию, 68% которой заходит с телефонов — вот шестимесячный план, чтобы это исправить.

ДОКЛАДЧИК

Руководитель отдела маркетинга, Harbor Tools

МЕРОПРИЯТИЕ

Стартовая встреча со стейкхолдерами

ДАТА

16 ноября 2026 г.

## 01 Сайт 2017 года теряет для нас заказы

Мобильный трафик, мобильный опыт, двенадцать обращений в месяц.

## 02 Успех определяют три показателя

Обращения, показатель отказов на телефонах, заявки на вакансии — через шесть месяцев после запуска.

## 03 Четыре раздела, около 60 страниц

Что входит в объём работ — и что сознательно оставлено за его пределами.

## 04 Кто за что отвечает

Владелец проекта, управление проектом, агентство, три рецензента.

## 05 С декабря по май, пять этапов

Требования, дизайн, разработка, тестирование, запуск.

## 06 $64 000 — и на что они пойдут

Четыре статьи, включая три месяца исправлений после запуска.

## 07 Два риска, два постоянных правила

Опоздание с текстами и разрастание запросов на изменения.

## 08 Что нам нужно от вас

Три обязательства, которые не дадут декабрю сорваться.

# Большинство посетителей заходят с телефона, а сайт для телефонов никогда не создавался.




**2017**

Год запуска текущего сайта. Девять лет заплаток без полной переработки.

**72%**

посетителей с телефона уходят, не просмотрев других страниц. Сайт плохо работает на телефонах.

**12**

обращений в месяц — весь коммерческий результат сайта в его нынешнем виде.

# Успех — это три показателя, которые должны измениться за шесть месяцев после запуска.

ОБРАЩЕНИЯ / МЕСЯЦ

12 → 40

Более чем втрое больше текущего объёма. Главный и самый однозначный показатель того, продаёт ли новый сайт.

ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ НА ТЕЛЕФОНАХ

72% → 50%

Минус 22 процентных пункта от показателя уходов с телефонов. Это и есть окупаемость мобильной переработки.

ЗАЯВКИ / МЕСЯЦ

5 → 15

Со страницы вакансий. HR получает канал найма, а не просто доску объявлений.

Все три показателя оцениваются через шесть месяцев после запуска в мае — то есть дата подведения итогов — ноябрь, а не неделя запуска.

# Мы переделываем четыре раздела и около 60 страниц — а второй язык оставляем на потом.

**harbortools.com — новый сайт** — одна адаптивная сборка, приоритет — телефон

### О компании

Кто такая Harbor Tools, где мы работаем, как мы организованы.

### Продукты

Каталог — основная часть из 60 страниц и главный путь к обращениям.

### Вакансии

Вакансии и заявки — канал, который HR нужно утроить.

### Контакты

Сама форма обращения — переделана так, чтобы работать одним пальцем.

**~60** страниц в сумме по четырём разделам. У каждой страницы должен быть ответственный за текст до начала разработки.

ВНЕ ОБЪЁМА РАБОТ

## Второй язык

Не в этот раз. Перевод сайта удваивает объём контента для написания, проверки и поддержки, а ни одна из трёх наших целей от него не зависит.

Сборка не будет блокировать его добавление позже — но он не входит в этот бюджет и этот график.

# Один владелец принимает решения, два человека управляют проектом, одно агентство разрабатывает, три рецензента проверяют.

ВЛАДЕЛЕЦ · ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ

**Руководитель отдела маркетинга**

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ · ВЕДЁТ ПРОЕКТ

**Маркетинг — 2 человека**

График, контроль текстов, ежемесячная встреча по изменениям, единый канал связи с агентством.

АГЕНТСТВО · РАЗРАБАТЫВАЕТ

**Bluebird Studio**

Дизайн и разработка всех четырёх разделов, плюс три месяца исправлений после запуска.

РЕЦЕНЗЕНТ · 1 ЧЕЛОВЕК

**Продажи**

Продукты и форма обращения — приводит ли это нужных клиентов?

РЕЦЕНЗЕНТ · 1 ЧЕЛОВЕК

**HR**

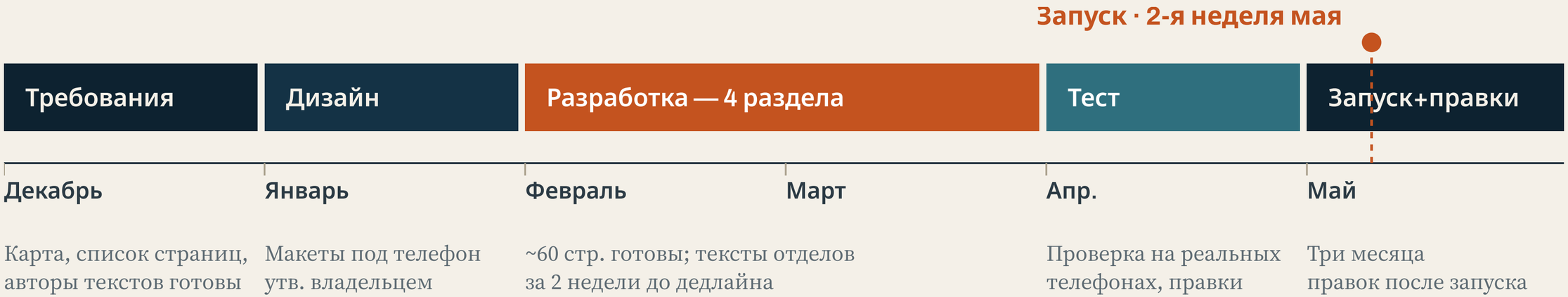
Вакансии — описания, тон и процесс подачи заявки.

РЕЦЕНЗЕНТ · 1 ЧЕЛОВЕК

**Инженерия**

Точность информации о продукте и всё техническое, что мы публикуем.

# Шесть месяцев, пять этапов, одна фиксированная дата: запуск во вторую неделю мая.




**Разработка — самый длинный этап** — два полных месяца, февраль и март, охватывающих все четыре раздела.

**Тестирование защищено от сокращения** — апрель остаётся за тестированием. Из него нельзя заимствовать время.

# Две трети из $64 000 — это дизайн и разработка, а $8 000 зарезервированы на период после запуска.

| СТАТЬЯ | ЭТАП | СУММА |
|---|---|---|
| План | Декабрь | $11,000 |
| Дизайн и сборка | Январь – март | $41,000 |
| Тест | Апр. | $4,000 |
| Исправления после запуска — 3 месяца | Май – июль | $8,000 |
| Итого | | $64,000 |




Дизайн и разработка составляют **64%** бюджета — это соответствует двум месяцам с наибольшим объёмом работы.

Сумма **$8,000** на исправления уже заложена — неделя запуска не означает конец расходов.

# Оба главных риска для этого плана — в нашей зоне контроля, а не агентства.

## Тексты от отделов приходят с опозданием

Шестьдесят страниц текста пишут люди, для которых это не основная работа. Одна задержка в разделе останавливает весь месяц разработки.

РЕШЕНИЕ

**Каждый дедлайн по текстам сдвинут на две недели раньше.**

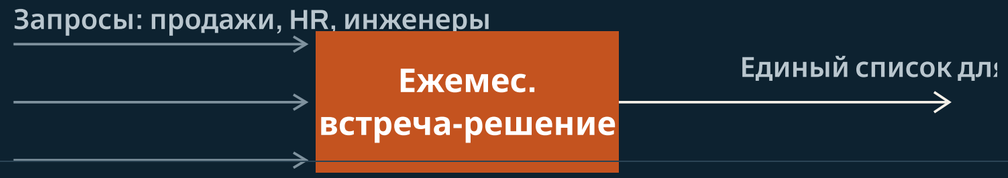



## Запросы на изменения продолжают накапливаться

Небольшие запросы, поступающие по одному и с разных сторон, — вот как шестимесячный проект превращается в девятимесячный.

РЕШЕНИЕ

**Все изменения решаются вместе, на одной ежемесячной встрече.**



# Шестимесячная переработка за $64 000, которая превращает мобильный трафик в обращения и заявки.

### ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

Сайт 2017 года, 68% визитов с телефонов, 72% из них — отказы, 12 обращений в месяц.

### ЧТО СЧИТАЕМ УСПЕХОМ

Через шесть месяцев после запуска: 40 обращений, 50% отказов на телефонах, 15 заявок в месяц.

### ЧТО МЫ СОЗДАЁМ

Четыре раздела, около 60 страниц, приоритет — телефон. Второй язык — вне объёма работ.

### КАК ЭТО ОРГАНИЗОВАНО

Один владелец, 2 менеджера проекта, Bluebird Studio, 3 рецензента, одна ежемесячная встреча по изменениям.

**Дек**

Требования · $11 000

**Янв**

Дизайн утверждён

**Фев–мар**

Разработка · $41 000 с дизайном

**Апр**

Тестирование · $4 000

**Май → июль**

Запуск на 2-й неделе, затем $8 000 на исправления

**3.3×** обращения, 22 пункта с показателя отказов на телефонах, заявки на вакансии — вот и всё обоснование $64 000.

ЧТО НАМ НУЖНО ОТ ВАС СЕГОДНЯ

# Три обязательства — и декабрь начнётся по графику.

## 01

### Назначьте своего рецензента

По одному человеку от продаж, HR и инженерии — назначены до декабря, а не во время него.

## 02

### Примите ранние дедлайны

Даты по текстам публикуются на две недели раньше, чем это нужно для разработки. Этот запас — часть плана, а не перестраховка.

## 03

### Выносите изменения на ежемесячную встречу

Все запросы на изменения решаются на одной встрече в месяц. Ничто не идёт в Bluebird Studio напрямую, минуя её.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

**Рабочая встреча по требованиям — декабрь**

ВОПРОСЫ —

**Маркетинг — управление проектом (2)**