HARBOR TOOLS · PROJE PLANI

Şirket web sitesi yeniden tasarımı

Dokuz yıllık, masaüstü için tasarlanmış bir site, artık %68'i telefonda olan bir kitleyle karşı karşıya — bunu düzeltmenin altı aylık planı.

BÜTÇE	$64,000
KAPSAM	~60 sayfa
LANSMAN	Mayıs'ın 2. haftası
AJANS	Bluebird Studio

SUNAN
Pazarlama Direktörü, Harbor Tools

ETKİNLİK
Paydaş açılış toplantısı

TARİH
16 Kasım 2026

01 **2017 sitesi bize iş kaybettiriyor**

Telefon trafiği, telefon deneyimi, ayda on iki talep.

02 **Başarıyı üç sayı tanımlıyor**

Talepler, telefonda çıkma oranı, iş başvuruları — lansmandan altı ay sonra.

03 **Dört bölüm, yaklaşık 60 sayfa**

Kapsamda olanlar — ve bilerek dışarıda bırakılan tek şey.

04 **Kim neden sorumlu**

Sorumlu, proje yönetimi, ajans, üç inceleyici.

05 **Aralık'tan Mayıs'a, beş aşama**

Gereksinimler, tasarım, geliştirme, test, lansman.

06 **$64.000 ve nereye gidiyor**

Dört kalem, lansman sonrası üç aylık düzeltmeler dahil.

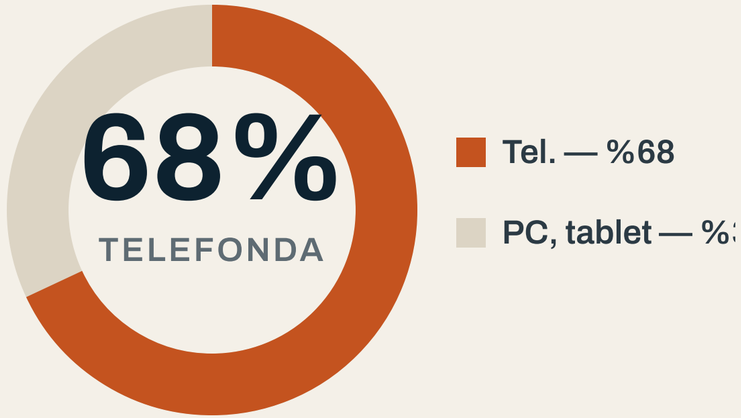
07 **İki risk, iki kalıcı kural**

Geciken metinler ve sürünerek artan değişiklik talepleri.

08 **Sizden ihtiyacımız olanlar**

Aralık'ı programda tutan üç taahhüt.

Ziyaretçilerimizin çoğu telefondan geliyor, ancak site hiçbir zaman telefon için tasarlanmadı.



2017

Mevcut sitenin lansman yılı. Dokuz yıl yama, hiç yeniden yapım yok.

72%

Telefon ziyaretçilerinin bu kadarı daha ileri gitmeden ayrılıyor. Site telefonlarda kötü çalışıyor.

12

Ayda talep — sitenin şu anki tüm ticari çıktısı bu.

Başarı, lansmandan sonraki altı ay içinde değişen üç sayıdır.

TALEP / AY

12 → 40

Bugünkü hacmin üç katından fazla. Yeni sitenin satıp satmadığının en net testi.

TELEFONDA ÇIKMA ORANI

72% → 50%

Telefonda çıkış oranında yirmi iki puanlık düşüş. Mobil yeniden yapımın karşılığını verdiği yer burası.

BAŞVURU / AY

5 → 15

Kariyer sayfasından. İK bir ilan panosu değil, bir işe alım kanalı kazanıyor.

Üçü de Mayıs lansmanından altı ay sonra ölçülür — yani değerlendirme tarihi lansman haftası değil, Kasım'dır.

Dört bölümü ve yaklaşık 60 sayfayı yeniden yapıyoruz — ikinci bir dili ise sonraya bırakıyoruz.

harbortools.com — yeni site tek responsive yapı, önce telefon

Hakkımızda

Harbor Tools kim, nerede çalışıyoruz, nasıl organize olduğumuz.

Ürünler

Katalog — 60 sayfanın büyük kısmı ve taleplere açılan yol.

Kariyer

Pozisyonlar ve başvurular — İK'nın üç katına çıkarmak istediği kanal.

İletişim

Talep formunun kendisi — tek başparmakla çalışacak şekilde yeniden yapıldı.

~60 Dört bölümde toplam sayfa sayısı. Geliştirme başlamadan önce her sayfanın bir metin sorumlusu belirlenmeli.

KAPSAM DIŞI

İkinci bir dil

Bu sefer değil. Çevrilmiş bir site yazılacak, incelenecek ve bakımı yapılacak içeriği ikiye katlar; üç hedefimizden hiçbiri buna bağlı değil.

Yapı bunu ileride engellemeyecek — ama bu bütçede ve bu takvimde yok.



Bir sorumlu karar verir, iki kişi yönetir, bir ajans inşa eder, üç inceleyici kontrol eder.

SORUMLU · KARAR VERİR

Pazarlama Direktörü

PROJE YÖNETİMİ · YÜRÜTÜR

Pazarlama — 2 kişi

Takvim, metin takibi, aylık değişiklik toplantısı, ajansla tek iletişim kanalı.

AJANS · İNŞA EDER

Bluebird Studio

Dört bölümün tamamı için tasarım ve geliştirme, ayrıca lansman sonrası üç aylık düzeltmeler.

İNCELEYİCİ · 1 KİŞİ

Satış

Ürünler ve talep formu — doğru müşteri adaylarını getiriyor mu?

İNCELEYİCİ · 1 KİŞİ

İK

Kariyer — pozisyonlar, ton ve başvuru adımı.

İNCELEYİCİ · 1 KİŞİ

Mühendislik

Ürün doğruluğu ve yayınladığımız her türlü teknik içerik.

Altı ay, beş aşama, bir sabit tarih: Mayıs'ın ikinci haftasında lansman.

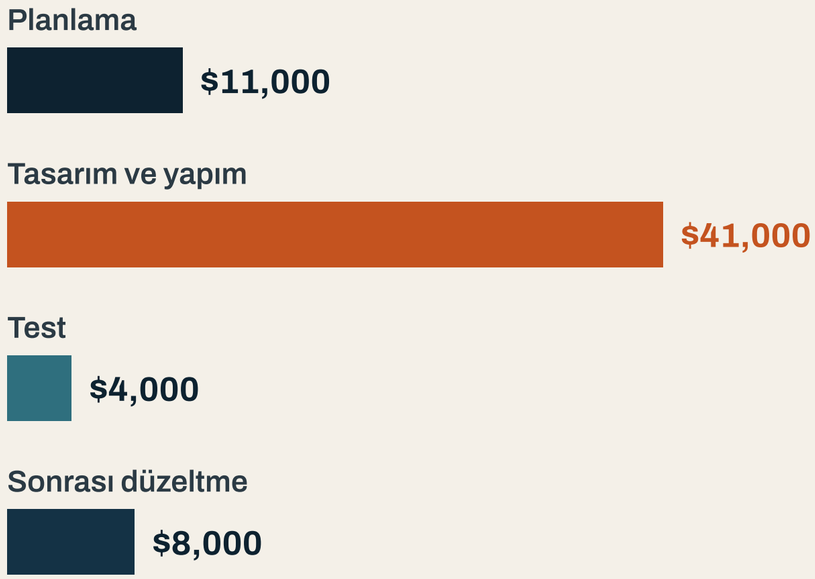


Geliştirme en kritik aşama — tam iki ay, Şubat ve Mart, dört bölümün tamamını kapsıyor.

Test aşaması korunuyor — Nisan test için ayrılmış durumda. Buradan zaman çalınmaz.

$64.000'in üçte ikisi tasarım ve geliştirme — $8.000 ise lansman sonrası için ayrıldı.

KALEM	AŞAMA	TUTAR
Planlama	Aralık	**$11,000**
Tasarım ve yapım	Ocak – Mart	**$41,000**
Test	Nisan	**$4,000**
Lansman sonrası düzeltmeler — 3 ay	Mayıs – Temmuz	**$8,000**
Toplam		**$64,000**



Tasarım ve geliştirme bütçenin **64%** kadarını oluşturuyor — en çok işin yapıldığı iki aya denk geliyor.

Düzeltmeler için ayrılan **$8,000** tutar şimdiden belirlendi — lansman haftası harcamanın sonu değil.

Bu planı bozma olasılığı en yüksek iki şey, ajansın değil bizim yönetmemiz gereken şeyler.

Metinler departmanlardan gecikmeli geliyor

Altmış sayfalık metin, asıl işi başka olan kişilerden geliyor. Geciken bir tek bölüm, geliştirme ayının tamamını durdurabilir.

ÇÖZÜM

Her metin son tarihi iki hafta öne çekilerek belirleniyor.

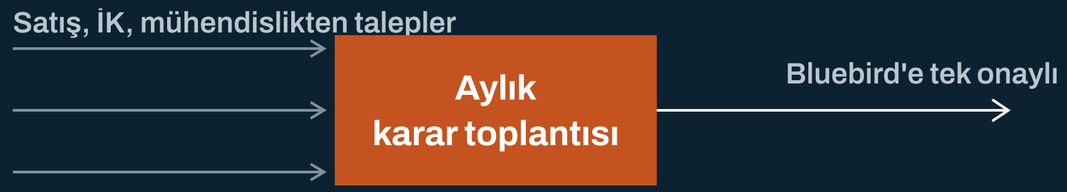


Değişiklik talepleri artmaya devam ediyor

Birer birer, farklı yönlerden gelen küçük talepler, altı aylık bir projeyi dokuz aya nasıl çevirir, işte böyle.

ÇÖZÜM

Tüm değişiklikler, ayda bir yapılan tek bir toplantıda birlikte karara bağlanır.



Telefon trafiğini taleplere ve başvurulara dönüştüren, $64.000'lık altı aylık bir yeniden yapım.

NEDEN ŞİMDİ

2017 sitesi, ziyaretlerin %68'i telefonda, bunların %72'si anında ayrılıyor, ayda 12 talep.

BAŞARI NE DEMEK

Lansmandan altı ay sonra: ayda 40 talep, %50 telefonda çıkma, 15 başvuru.

NE İNŞA EDİYORUZ

Dört bölüm, yaklaşık 60 sayfa, önce telefon. İkinci bir dil kapsam dışı.

NASIL YÖNETİLİYOR

Bir sorumlu, 2 proje yöneticisi, Bluebird Studio, 3 inceleyici, aylık bir değişiklik toplantısı.

Ara
Gereksinimler · $11.000

Oca
Tasarım onaylandı

Şub–Mar
Geliştirme · Tasarımla $41.000

Nis
Test · $4.000

May → Tem
2. hafta lansman, ardından $8.000 düzeltme

3.3× talepler, telefonda çıkma oranında 22 puanlık düşüş, iş başvurularında 3× artış — $64.000'ın tüm gerekçesi bu.

BUGÜN SİZDEN İHTİYACIMIZ OLANLAR

Üç taahhüt, Aralık zamanında başlasın.

01

İnceleyicinizi belirleyin

Satıştan bir kişi, İK'dan bir kişi, mühendislikten bir kişi — Aralık içinde değil, öncesinde belirlenmiş olsun.

02

Erken son tarihleri kabul edin

Metin tarihleri, geliştirmenin ihtiyaç duyduğu tarihten iki hafta önce yayınlanır. Bu tampon süre plansızlık değil, planın ta kendisidir.

03

Değişiklikleri aylık toplantıya getirin

Ayda bir toplantı tüm değişiklik taleplerine karar verir. Bu toplantının dışından Bluebird Studio'ya hiçbir şey gitmez.

SIRADAKİ ADIM

Gereksinim çalıştayı — Aralık

SORULAR İÇİN

Pazarlama — proje yönetimi (2)