

ТЗ НА САЙТ LECAR.UA

Идея:

Создание доверительного сервиса по пригону и оказанию смежных услуг для «импортируемых» автомобилей.

Пользователи сервиса:

Покупатели европейских, американских и т.д. автомобилей с одной стороны

Перегонщики, перекупщики, автодилеры, аукционы и т.д. с другой стороны.

Главные особенности:

УТП - «найдем лучшее предложение», просто дайте заявку

отсутствие стоимости услуг – услуги оплачиваются партнерами

персональные менеджеры по направлениям

мгновенность реакции на заявки/звонки

Соврем. технологии (CRM система, IP телефония, виджеты, рассылки и т. д.)

максимальное присутствие в социальных сетях

Главная страница

- Фишка первой страницы – схема как это работает. Вижу примерно такое (схематично):
- Глобус или карта Европы
- Заявка, звонок, письмо попадает в МОЗГ (LECAR)
- Из LECAR идет информация всем партнерам (в Украине, Европе, США, таможне, брокерские конторы и т.д.)
- После обработки возвращается как лучшее предложение клиенту

Слайдер (3-4 фото с переходом
на соц. Сети)

Кто мы?

Как работает? (схема: заявка – Lecar-
партнеры-лучшее предложение)

Почему мы?

Что-то еще...

Страница что/почем

- Должна дать клиенту ясность в выборе и ценах.
- Посетитель двигая значек EURO и нажимая подходящее ему «назначение» авто (выделил пока 3 запроса), может получить примеры автомобилей, которые он может купить за свои деньги.
- При наведении на фото клиенту предлагается действие «подобрать такое авто» и переход на страницу заказа 2 с уже заполненными параметрами: цена и тип кузова

я

м

Растаможенные авто
под ключ в Киеве

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

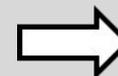
19



Для себя

Для семьи

Для работы



Страница ЗАЯВКА 1

- Все страницы сайта а также соцсети и т.д. должны приводить на эту страницу. У посетителя есть два варианта заполнения – если уже выбрал авто, и если только подбирает.
- В первой форме посетитель может вставить ссылку на объявление или заполнить выпадающие пункты меню. Во второй форме есть возможность добавить детального подбора несколько марок/моделей.
- После заполнения данных (если заполняются одни данные, то вторая форма неактивна) следует следующая страница (заявка 2) где уже показан выбор посетителя.

я

Уже выбрали авто

Ссылка

или

Цена (€)

Возраст авто

Двигатель

Топливо

Страна

Форма выбора авто

Марка

Модель

Год

Еще авто

выпуска

Кузов

Пробег
(от...до...)

Цена
(от...до...)

Пожелания

ДАЛЕЕ

Страница ЗАЯВКА 2

- на этой странице указываются услуги, которые хочет заказать посетитель, его контактные данные.
- Неплохо было бы добавить смежные услуги (интересует ли клиента trade-in или кредитование) а также предполагаемое участие клиента в сделке (он поедет с нами, выедет на границу или будет ждать дома).

я

Вы выбрали (данные с предыдущей стр). что необходимо сделать?

- Найти
- Доставить
- Растаможить
- Сертифицировать
- Поставить на учет
- Доставить от/до границы
-

Страница КОНТАКТЫ

- На этой странице есть «облако тегов» услуг компании, где посетитель нажав интересующий его тег, получает ту визитку, которая привязана к этому тегу.
- Сами визитки есть возможность прокручивать самостоятельно.
- Внизу контакты, карта проезда и т.д.

я

(Облако тегов)

Растаможенны

е

Trade-in

Постановка на

учет

Кредит

Тамож брокер

Сертификация

Групповые поездки

КАРТА
ПРОЕЗДА



ВИЗИТКА



Координаты
Адрес
График работы

Страница ПАРТНЕРАМ

- Страница партнерам показывает визитку менеджера по связям с партнерами и предоставляет форму для заполнения потенциальных партнеров.

Если вы занимаетесь поставкой автомобилей
из Европы, ...

Визитка
менеджера

Или заполните форму

ИТОГО

- в настоящем ТЗ описано приблизительное содержание сайта и его главных функций.
- Для полноты картины необходимо добавить юзабилити, дизайн, контент.
- Также надеюсь на дельные предложения/изменения.