Егор, а вот глянь сайт<http://www.ikar-prokat.ru/otzivy.html>
Как ты думаешь, для снаба такая форма подачи информации подойдет?
или можно что нить поинтереснее придумать?
Хочется конечно из сайта сделать удобный пульт управления по нахождению нужной информации.
Т.е. взять аналог из игрушек на гаджетах. Все самое необходимое всегда под рукой, а остальная информация менялась по мере поиска.

И дизайн сайта спиздить у 5го айфона частично = картинки...
Сайт хочется видеть так, чтобы даже не разбирающийся в сайтах, казался каким то стильным и дорогим.
Этот сайт кстати тут тему навеял...))
а что если каждому нашему клиенту приходит в конце сделки письмо, где он может оставить отзывы о компании.
Так же он может при своем согласии оставлять в открытом доступе контактные данные для связи в открытом доступе (форум отзывов)
С возможностью проверки и редактирования администратором.
Это увеличит доверие новых потенциальных клиентов.
А те клиенты которые совершили покупку свыше Nой суммы ему присылается письмо с просьбой указать почтовый адрес для подарка ему.
Подарок это конверт от Вестерн Юнион , где лежит открытка с официальными пожеланиями и благодарностью с подписью директора.
К открытке приложить блокнот с логотипом компании и ручкой на ней свои контакты или главного менеджера и логотип компании.
Как считаешь?)))))
это будет не дорого, но зато такой тон им должен понравится)))))))
Как ты считаешь? Хочу послушать твоего совета...)))
так вроде картинку визуального восприятия сайта уже немного вижу.... думаю тз на эту часть разработки будем писать как и ту)))

контент

1. Указать схемы проезда на слады и офис (информация должна быть легко доступная и видна на любой странице. Максимальная информация на странице контакты)
2. Телефоны и эл. почта (информация должна быть легко доступная и видна на любой странице.
3. На каждом отдельном продукте сделать в виде печати или какой то прикольной штучки - Храниться в Германии на нашем складе! позже предоставлю немецкий номер
4. Приобрести два номера – 8800 и 8495… с услугой аудиозаписи разговоров.
5. Указать способы оплаты -70/30 50/50 – расписать условия таких сделок – проработать текст маркетинг (информация должна быть легко доступная и видна на любой странице.
6. Разместить ссылку внизу каждой страницы «Вверх» для удобства пользователей.
7. Активный раздел меню должен выделяться, явно отличаясь от других пунктов. Посещенные разделы стоит выделять другим цветом, чтобы посетителю было видно, где он был, а где нет.
8. Пользователь должен сразу понимать, что ему предлагают и с какими преимуществами для него. Поэтому на главной странице, прежде всего, необходимо использовать краткий оптимизированный под запросы текст, а также краткую информацию о спец предложениях.
9. Создать несколько вариантов ловушек клиента. Чтобы он оставил телефон или почту. Например, если он закрывает сайт - весь фон становится затемненным и перед ним всплывает окно, на подобии: «вы действительно хотите закрыть его» только в этом окне как то коротко и ясно дать понять, что мы ему поможем, оставьте свой номер и менеджер позвонит вам в течении 1й-2х минут. **(Егор, может чё посоветуешь?)**
10. Создать упрощенную форму под запрос:

а) поле – производитель (автоматически или если нет то не обязательно)

б) поле – Фамилия Имя Отчество (обязательно)

в)поле – номер телефона или почта (обязательно)

Ниже стоит кнопка(хитрая) подтвердить правильность информации или что то в этом роде)

Далее он автоматически переходит на другую страницу – в свой кабинет.

В случае если он в следующий шаг ее покинул, то система автоматически уведомляет менеджера! Ставит его номер и имя в приоритетах выполнения задач.

Так же на форме заказа проработать удобство связи клиента с менеджером в режиме онлайн через различные программы.

1. На странице личный кабинет клиента создать поля для заполнения в обязательном порядке:

а) каталожные номера запчастей и что именно интересует клиента - оригинал или автомаркет

б) Что касается двигателей и приводов сделать в необходимом порядке загрузка фото шильда. Сделать этот процесс удобным и предлагающих несколько вариантов. Так же для примера можно прикрепить фото любого шильда(как он выглядет) Или если нет шильда, то серийный номер

в) в производителе Duplomatic Hydraulics сделать дополнительное поле - Какое напряжение?

г) от производителя STM по редукторам

Во всех заявках должен стоять десятизначный заказной номер STM, который всегда можно найти на шильдике.

Если шильдика нет, то обязательно

1.       Передаточное  число

2.       Тип фланша

3.       Какой двигатель встроен, его данные

4.       Фото тоже можно присылать

д) преобразователь абсолютного давления, пр-ва Keller

Тут надо

Серийный номер или

- область давления

- выход

- подключение

- подвод давления

- точность сколько?

е) **Komatsu** надо номера запчастей!

**(Егор, в процессе работы над сайтом, я соберу полностью информацию по полям по другим производителям)**

1. Лозунги(необходимо чтобы это были кричащие, строгие и не навязчивые баннеры или расставленная информация в правильных местах подкрепленная яркими рисунками или образами):

Гарантия на все виды продукции!

Доставка до складов в Москве от 2х недель!

Мы гарантируем вам качество и скорость нашего обслуживания!

У нас самые лучшие цены!

Обработка запросов в зависимости от срочности от 1го до 3х дней!

Каждому клиенту сделавший заказ на сумму более 400 000 рублей - Подарок!

**Егор, твои пожелания или советы буду рад услышать)))**

1. **Новые темы которые пользуются спросом – их прокачать** (позже дополню список):

CARLO GAVAZZI

DANACHER MOTION=KOLLMORGEN=SERVO DYN

INTRALOX

BECKER (nasosi)

Hohner

PILZ

NOVOTECHNIK

Hwatit?

1. Компании с которыми мы больше не работаем:

ABC работает на прямую

ABS

AEG

ABB

Allweiler

AMK

BALDOR

Бонфиглиоли

EBS

ICME

Reliance Electric торгует Baldor – Baldor это компаньон ABB

RELIANCE ELECTRIC

REMEZA

LAFERT

FOSS

SCHALTBAU

YAMATAKE

YOKOGAWA

1. Сделать удобную в обращении систему администрации для добавления информации, текстов, рекламных баннеров, фотографий и прочее.
2. Сделать сайт резиновым. Удобство пользование админкой в айфоне.
3. **Что скажешь про яндекс маркет? Может стоит и в этом направлении развиваться?**