

Протокол брифинга. Соликс

Это не пример брифа. Перед вами протокол встречи с клиентом. Мы не используем шаблон, который вы можете заполнить и отправить нам по почте. Каждый брифинг проводится индивидуально на личной встрече. Мы задаем вопросы, важные именно для вашего проекта. Только так мы можем гарантировать, что правильно поняли вашу задачу.

Сайт на двух языках. Перевод предоставят.

Основной упор на раздел R&D.

Сайт преследует две цели: представительство команды и её лидера, а также создание лица компании, чтобы любой человек мог узнать всю информацию, посетив нашу страницу.

Цель пиара - привлечь ученых, инвесторов, должен правильно позиционироваться руководитель компании.

Биотехнологическая компания, по совместительству Роснано, занимается изучением микроводорослей и поисках в них коммерческих продуктов. Соликс Биосистем Восток сфокусирована на исследовательской деятельности. Собирают штаммы из разных коллекций и ведем поиск перспективных молекул: антибиотики, антиоксиданты.

Привлечение посетителей - через визитки, конференции и так далее.

Меню: Продукты компании. Команда. Публикации. Технология. Партнеры.

Есть типовое представление, как выглядят сайты подобного вида.

Сайт должен быть живой, есть чем наполнить. Новости раз в 2-4 недели. Как личный блог выставлять не надо.

С пиаром важно не перегнуть. Скорее всего нужно показать команду как на сайте FGM.

Смыслы:

- Продукты. Астентакстин. Омега-три жирные кислоты. Пока два продукта. Это те продукты, которые находятся в разработке, а не выпускаются.
- Нутриция - пищевые добавки. Персонал кейр - косметика (супернатуральная косметика). Корм для аквакультур, рыб и тп. Косметика и корм делаются на основе константина и омега-три жирных кислот. Это продукты, а предыдущее - компоненты.
- Пайплайн - на сайте пишут о том, над чем они в данный момент работают.
- Есть уже и конечные продукты. Бады, масло на основе микроводорослей.
- Есть свои фотобиореакторы, производственная база.

- Итого три направления: исследования, продукты и производство.
- Два последних раздела должны вызвать желание связаться, заинтересовать, а не продавать напрямую, поскольку основная деятельность это исследования.
- Научная часть должна быть витриной.
- Привлекать инвесторов через сайт задачи нет. Каналы привлечения инвестиций другие. /// Ур: Теперь уже можно привлекать.
- Имеет смысл привлекать дистрибьюторов.
- ЦА - большие игроки. Сайт не должен разжевывать информацию для всех.
- Сделать Таймлайн развития компании с 2014 года.
- Есть фото лабы и видео из микроскопов.

Направления исследований:

1. Разработка композитных кормов для аквакультуры
2. Разработка антибиотиков нового поколения на основе микроводорослей и цианобактерий
3. Зеленая медицина

Отдельно выделить:

1. Дистрибуция астентаксина и омега-три жирных кислот

Оставить пункт меню Продукты, а внутри уже направления исследований и дистрибуция.

Нужна патриотичность. Мы актуализируем советскую науку. Попробовать сделать в раскраске цветов флага. Если не получится, можно другой вариант.