

## ANKIETA STANOWIĄCA ZAŁĄCZNIK DO UMOWY DZIERŻAWY NAZWY DOMENY I SERWISU WWWZ FUNKCJĄ SKLEPU

Prosimy o **rzetelne wypełnienie wszystkich pól**. Wyczerpujące informacje pozwolą nam nie tylko Państwa poznać, ale i znaleźć najciekawsze – z punktu widzenia Państwa klientów – informacje, którymi strona będzie mogła się wyróżnić. Im więcej informacji nam Państwo przekażą o sobie i swojej pracy, usługach i życzeniach, tym bardziej strona będzie promować wiarygodny wizerunek Państwa w Internecie.

Jeśli istnieje miejsce w Internecie, gdzie możemy znaleźć jakies z poniższych informacji, to prosimy o link do konkretnej strony (własna, inna strona WWW, portale z opiniami itp.)

Każda informacja jest dla nas cenna, nawet taka, którą nie chcą Państwo się chwalić w Internecie (w takim wypadku wystarczy zaznaczyć, że informacja jest tylko do naszej wiadomości – zachowamy dyskrecję i lepiej wczujemy się w Państwa sytuację). Z góry dziękujemy za poświęcony czas!

	Dotyczy domeny	
1	<b>Imię i nazwisko</b> – jeśli ma się pojawiać	
2	<b>Adres podmiotu prowadzącego stronosklep</b> (rejestracyjny i jeśli jest inny – sprzedaży stacjonarnej)	
3	<b>NIP firmy</b> <b>REGON firmy</b>	
4	<b>Numer rachunku bankowego do wpłat z nazwą oddziału</b> <b>(niezbędny do konfiguracji płatności)</b>	
5	<b>Adres/ -y e-mail</b> (na który będą trafiać informacje z formularza kontaktowego – mail nie będzie ujawniany, jeśli nie zaznaczą Państwo inaczej). Założymy Państwu maila w domenie sklep@nazwa-domeny który będzie służył do obsługi sklepu i zamówień. Czy sklep prowadzi pod tym adresem sprzedaż stacjonarną?	
6	<b>Czy posiadają Państwo inną stronę WWW, o której możemy wspomnieć na tej?</b> Czy mają swoją Państwo stronę, z której możemy czerpać informacje?	

7	<b>Dni i godziny otwarcia/ przyjęć/kontaktów</b> (osobno: punktu stacjonarnego, wirtualnego – np. infolinii)	
8	<b>Wykształcenie i kwalifikacje właściciela/szefa lub w zespole</b>  a/ ukończone szkoły – jeśli związane z prezentowaną branżą, b/ specjalizacje, kursy, doskonalenie zawodowe, c/ licencje, zezwolenia, certyfikaty (można nam przesłać skany najważniejszych). <b>Można też napisać parę słów o kompetencjach i kwalifikacjach zespołu</b>	
9	<b>Współpraca ze znanymi firmami/markami</b> (Np. dystrybutor jakichś produktów, przedstawiciel jakiejś marki, partner jakiegoś producenta) <b>Na czym ona polega?</b>	
10	<b>Nagrody i wyróżnienia</b>	
11	<b>Przynależność do stowarzyszeń, organizacji zawodowych i branżowych</b>	
12	<b>Lata doświadczenia w zawodzie – właściciela strony lub liczone dla firmy</b> Przybliżona liczba wykonanych zleceń wynikająca z doświadczeń	
13	<b>Rok założenia firmy LUB jak w pkt. 21</b>	
14	<b>Czy mają lub mogą Państwo mieć referencje:</b> a) od swoich klientów indywidualnych, b) firm, organizacji, instytucji, którym świadczyacie lub świadczyliście usługi, c) czy możecie Państwo podać, dla jakich firm pracowała firma, jeśli nie ma referencji? <b>Za co klienci chwalą Państwa w bezpośrednim kontakcie albo polecają innym Państwa usługi?</b> (patrz na przykład: <a href="http://psychologlublin.pl/opinie-pacjentow/">http://psychologlublin.pl/opinie-pacjentow/</a> )	
15	<b>Osiągnięcia w zawodzie/ w pracy</b>	

	Np. nietypowe zlecenia, wyjątkowo duże lub skomplikowane, wyjątkowo wykonane (prosimy o opis sytuacji)	
16	<b>Motto firmy – myśl, sentencja, która przyświeca Państwu w pracy, ewentualne hasło reklamowe</b>	
17	<b>Oferta</b> Opis usług i produktów, które ma promować strona. Prosimy o <b>jak najbardziej szczegółowe opisanie oferty</b> , ze szczególnym uwzględnieniem najważniejszych i najbardziej konkurencyjnych usług/produktów (Patrz też pytania o ofertę w drugiej tabeli). <b>Warto pamiętać o usługach doradczych</b> , prosimy opisać szczegółowo ich zakres <b>Prosimy o zaznaczenie usług/produktów szczególnie ważnych, które mają być bardziej promowane</b>	
18	<b>Stosowane:</b> a) <b>metody</b> (np. obróbki), b) <b>urządzenia/ narzędzia</b> (do czego służą, co daje ich zastosowanie), c) <b>materiały</b> (jakie jest ich pochodzenie, czemu wybierają Państwo takie materiały, czy są dostępne na miejscu, czy na zamówienie?).	
19	<b>Czy i jakiej gwarancji Państwo udzielają?</b>  Jakie są zasady gwarancji?  Można np. zagwarantować klientom również niematerialne korzyści, np. zadowolenie, skuteczność mierzoną w czymś (uzyskaniem pozwolenia itp.)	
20	<b>Czynniki wyróżniające:</b> a) Dlaczego Państwa oferta jest lepsza od konkurencji? b) Co inaczej lub innego Pan/Pani wykonuje?	

21	<p><b>Kto ma być docelowym klientem tej strony?</b> Jaki jest profil docelowego klienta: co zamawia, czego potrzebuje lub szuka? Jaki problem rozwiązuje mu ta strona?</p>	
22	<p><b>Warto wiedzieć – dział poradnikowy na stronie</b> Ten element strony ma pokazać choćby odrobinę Państwa wiedzy, a przy okazji poruszyć zagadnienia, które mogą być interesujące dla potencjalnych lub obecnych klientów. <b>Można dać coś w stylu działu FAQ, proszę napisać, z jakimi problemami najczęściej zwracają się klienci, o co pytają, można też zrobić wyciąg z regulaminu.</b> <b>Np.</b> <a href="http://www.topsecret.pl/pl-PL/faq">http://www.topsecret.pl/pl-PL/faq</a></p> <p><b>Prosimy o sugestie tematów lub hasłowe ich opracowanie.</b> Można też nam podać specjalistyczne strony internetowe, gdzie poruszane są poprawnie ważne wg Państwa zagadnienia.</p>	
23	<p><b>Co zamierzają Państwo dostarczyć:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) swoje zdjęcie,</li> <li>b) logo – jeśli jest (pdf lub jpg), jeśli firma nie ma – proponujemy profesjonalny oryginalny projekt za 250 zł netto</li> <li>c) zdjęcia firmy,</li> <li>d) zdjęcia współpracowników (np. cały zespół lub każdy osobno),</li> <li>e) skany ważnych dokumentów, certyfikatów, dyplomów, zezwoleń,</li> <li>f) swoje materiały do publikacji – artykuły, poradniki,</li> <li>g) referencje,</li> <li>h) pliki do pobrania – jakie?</li> </ul>	
24	<p><b>Czy Państwa firma posiada profile w którymś z portali społecznościowych (np. fanpage na Facebooku, G+, Twitter)?</b></p>	

	Prosimy o link, jeśli ze strony ma być od nich przejście.	
25	<p><b>DODATKOWE UWAGI lub ŻYCZENIA</b></p> <p>Jeśli mają Państwo preferowaną kolorystykę, prosimy koniecznie podać. W miarę możliwości zastosujemy ją lub odniesiemy się do Państwa propozycji.</p> <p>Jeśli przewidują Państwo dodatkową funkcjonalność, nietypowe rozwiązania – prosimy o ich podanie w celu weryfikacji.</p>	Prosimy o zajrzenie na stronę <a href="http://www.headway.pl/portfolio">www.headway.pl/portfolio</a> i jeśli jakieś realizacje wzbudzą Państwa zainteresowanie, prosimy o wskazanie ich.

## PYTANIA O OFERTĘ

1)	<p><b>Kategorie produktów*:</b></p> <p>a) Przewidywana liczba wszystkich produktów</p> <p>b) Dokładne nazwy kategorii nadrzędnych (tych już znanych)</p> <p>Prosimy o dokładne rozpisanie nadrzędnych i podrzędnych grup produktów – później będą Państwo je sami zmieniali, potrzebujemy kilka na sam początek, aby poprawnie skonfigurować sklep</p>	
2)	<b>Jaką sprzedaż Państwo prowadzą</b> (hurtową czy detaliczną)?	
3)	<b>Czy mają Państwo opracowane zasady zakupów*?</b> Prosimy o przesłanie	
4)	<p><b>Wybrany system płatności*</b></p> <p>Systemy dostępne w Stronosklepie: Transferuj.pl (bezpłatne)</p> <p>Dotpay, PayU, Paypal, Przelewy24 – (płatne dodatkowo 100 zł netto jednorazowo przy konfiguracji)</p> <p>Czy macie Państwo podpisane umowy z dostawcami tych usług? Proszę pamiętać, aby wykonać te czynności odpowiednio wcześniej, gdyż formalności trwają.</p> <p>Do konfiguracji usług płatności potrzebujemy danych (ID, kody, klucze, dane do logowania)</p>	

5)	<b>Przyjmowane formy płatności*:</b> a) gotówka b) karta c) przelew d) za pobraniem	
6)	<b>Możliwe formy wysyłki i odbioru i ich KOSZTY* (prosimy zaznaczyć, w każdej chwili mogą Państwo je samodzielnie zmienić/ uzupełnić!):</b> a) List zwykły ekonomiczny Poczta Polska b) List zwykły priorytetowy Poczta Polska c) List polecony zwykły Poczta Polska d) List polecony zwykły Poczta Polska e) Przesyłka kurierska (można podać firmy) f) Przesyłka (paczka) Poczta Polska ekonomiczna g) Przesyłka (paczka) priorytetowa Poczta Polska h) Odbiór własny – gdzie? (lista punktów)	
7)	<b>Przybliżony czas realizacji</b> (Można przygotować nam tabelkę w zależności od formy płatności i wybranej formy przesyłki oraz terminów dostawy np. kurier przedpłata – 2 dni robocze)	
8)	<b>Ewentualna darmowa przesyłka – pod jakim warunkiem? Od jakiej ilości?</b>	
9)	<b>Przesyłka jako prezent – czy życzą sobie Państwo taką opcję?</b> Kupony- czy życzą sobie Państwo opcję kuponów zniżkowych?	
10)	<b>Jakie podstrony (zakładki) planują Państwo w sklepie, np.</b> Oferta (może być rozbita na kategorie) / O firmie/ Promocje (wyprzedaże)/ Bestsellery/ Dostawa (Zamówienia lub Zasady współpracy / Zwroty – warto ująć tego typu informacje jako Ważne informacje/ Prawa konsumenta itp.)/ Regulamin* / Kontakt* <b>Zakładki oznaczone gwiazdką są obowiązkowe. Regulamin dostarcza Kontrahent! Prosimy też o dostarczenie formularza zwrotu/reklamacji, jeśli ma być umieszczony.</b>	
11)	<b>Czy przewidują Państwo integrację sklepu z platformami zewnętrznymi?</b>	

	<p><b>Porównywarkami etc.? Jakimi?</b> Po zgłoszeniu nam chęci integracji z konkretną platformą ocenimy możliwość jej zainstalowania i ewentualne koszty dodatkowe, gdyż nie są to standardowe usługi.</p>	
12)	<p><b>Czy mają być w sklepie (skonfigurowane)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestsellery</li> <li>• Produkty specjalne/ promocje</li> </ul> <p>Czy mają być promowane/ wyróżnione na stronie głównej, czy w osobnej zakładce?</p>	
13)	<p><b>Czy chcą Państwo umożliwić zakupy klientom niezarejestrowanym?</b></p> <p>Wówczas będą możliwe 2 opcje do wyboru dla klientów: 1. logowanie, dzięki któremu system pamięta dane i ustawienia klienta i klient nie musi przy każdym zamówieniu ich powtarzać, 2. bez rejestracji – z myślą głównie o jednorazowych klientach lub takich, którzy nie chcą/ nie lubią się rejestrować.</p>	
14)	<p><b>Czy chcą Państw mieć opinie o produktach na stronie, aby klient mógł ocenić poszczególne produkty?</b> Tak / nie</p>	
15)	<p><b>Czy sklep wystawia FV VAT? Rachunki?</b></p>	
16)	<p><b>Czy życzą sobie Państwo opcję newslettera? Płatne dodatkowo – potrzeba rejestracji w Mailchimp lub podobnym serwisie.</b> (100 zł netto)</p>	

## OPIS PRODUKTU

Headway wstawia do 5 produktów do sklepu, najlepiej z różnych kategorii, Poprosimy skopiować odpowiednią liczbę razy taką kartę produktu dla poszczególnych produktów.

**Pola oznaczone \* są obowiązkowe**

1) Nazwa produktu*	
2) Producenci (jeśli to nie	

<b>Państwo)</b>	
<b>3) Dostawca(-y) produktów</b> (Jeśli takowych można/ trzeba podawać)	
<b>4) Opis produktu – do 500 znaków (ze spacjami)*</b>  Im konkretniejszy opis produktu Państwo przygotowują, tym mniej pytań będą zadawać klienci. Opis powinien być dostarczony przez producenta lub opracowany samodzielnie przez sprzedającego, zgodnie z ustawą prawo autorskie nie może być kopią opisu z innych sklepów	
<b>5) Cena *</b>	
<b>6) Przewidywany rabat (promocja cenowa)</b>	
<b>7) ZDJĘCIE (lub kilka dla danego produktu)*</b>  Proszę wysłać w osobnym pliku jpg/tiff, png), tu tylko podać, czy i ile jest dla każdego produktu oraz wielkość zdjęć	
<b>8) Liczba dni, przez którą produkt ma być oznaczony jako nowość / pojawiać się jako nowość.</b>	
<b>9) Produkt promowany?</b> (tak/ nie)	
<b>10) PARAMETRY PRODUKTU*</b> (prosimy o uzupełnienie <b>pasujących</b> dla danego produktu):	
<b>a) Materiał, z którego jest wykonany produkt</b>	

<b>b) Wymiary produktu</b>	
<b>c) Rozmiar, w jakim występuję dany produkt, proszę podać wszystkie możliwe</b> (w przypadku odzieży i obuwia, biżuterii)	
<b>d) Dostępne kolory</b>	
<b>e) Waga</b>	
<b>f) Parametry techniczne</b> (w przypadku sprzętu, elektroniki) – powinny być ujęte w opisie	
<b>g) Maksymalna liczba produktów w paczce</b>	
<b>h) Inne istotne parametry, które określają produkt, a nie zostały wymienione</b>	