

28.08.2025

Каким должно быть ТЗ на разработку сайта

techart.ru

| web.techart.ru

Регистраций: 65 (компаний – 54), в т.ч.:
- 24.6% новых слушателей
- 35 топ-менеджеров
- 33 постоянных (4+) слушателя программы
- 11 с вопросами и обратной связью



Ключевые компетенции «Текарт»

Консалтинг

- стратегия и стратегирование
- диагностика, бизнес-девелопмент
- трансформация
- цифровизация
- маркетинг
- организационное развитие
- бизнес-математика



Бизнес-аналитика

Интегрированный
маркетинг

Дизайн

IT-решения
и веб-разработка

Оргразвитие

Создание
контента

25

лет на рынке бизнес-аналитики, маркетинга и digital

20 000

выполненных проектов

39 000+

клиентов и партнеров в экосистеме «Текарт»

4 место

рейтинга «Маркетинговый консалтинг» RAEX

160

сотрудников в штате

ТОП 100

в рейтинге работодателей Headhunter*

* среди компаний до 250 сотрудников



Программа непрерывного образования для руководителей по маркетингу

Основные треки программы:

Маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т. д.), реклама

Martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы)

Дизайн, веб-разработка, контент, фото, видео

Маркетинговый анализ и стратегия

Организационное развитие

3

года работы

7 000+

участников из 1 900 компаний

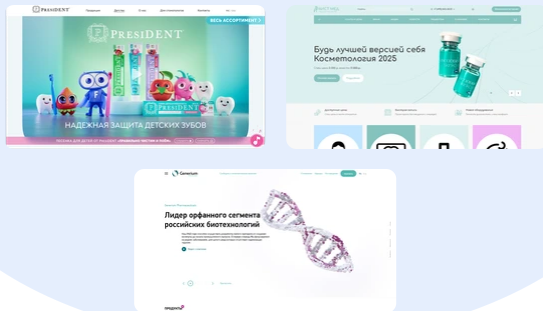
31

спикер

550

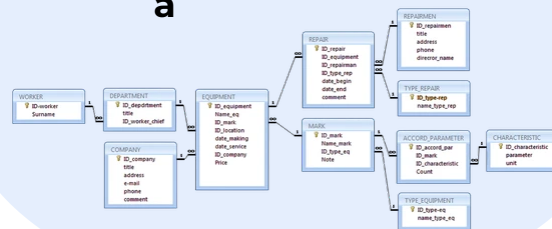
пользователей [платформы](#)

референсы



архитектур

a



бриф

Бриф на разработку сайта	
Для создания сайта, который способен решить выше названные задачи и достичь поставленных целей, нам необходимо получить от вас информацию. Чем больше вы предоставите Бриф, тем точнее мы сможем спроектировать для вас предложение.	
Контактная информация	
Компания (полное наименование, сокращенное, в том числе, в аббревиатуре)	
Адрес (полное наименование, сокращенное, в том числе, в аббревиатуре)	
Телефон (полное наименование, сокращенное, в том числе, в аббревиатуре)	
Информация о компании	
Основная цель	
Сторонние цели (если существуют)	
Назначение и основные характеристики продукта	
Целевая аудитория	
Сегменты рынка, каналы сбыта	
Ваш сайт (ссылка)	
Ваше описание компании (ссылка)	
Ваше описание продукта (ссылка)	
Ваше описание рынка (ссылка)	
Ваше описание конкурентов (ссылка)	
Ваше описание бизнес-модели (ссылка)	

прототипы



T3



- Кто должен писать ТЗ?
- Какие существуют подходы к написанию ТЗ?
- Из чего состоит ТЗ?
- Как происходит написание ТЗ?



Зачем писать ТЗ?

05

- потому что так принято
- чтобы синхронизировать понимание задачи
- чтобы оценить проект и юридически зафиксировать состав работ
- чтобы оценить подрядчика
- чтобы застраховаться от недобросовестного контрагента
- чтобы можно было передать недоделанный проект другому подрядчику
- чтобы выбрать "нужного" подрядчика



Подходы к написанию ТЗ

06



Описание
функционала



Описание
бизнес-задач



Состав
страниц



Структура
данных

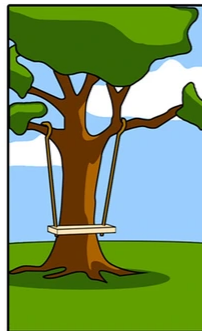
Кто пишет ТЗ

07

- Заказчик
- Исполнитель
- Сторонний подрядчик



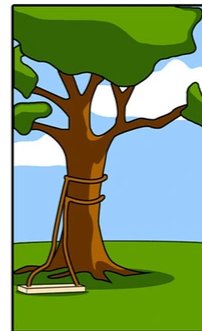
Как клиент объяснил
чего он хочет



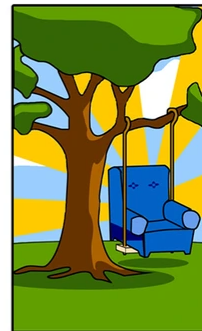
Как понял клиента
начальник проекта



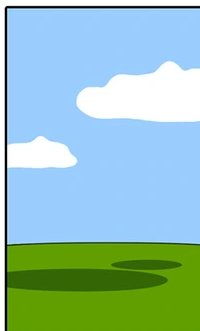
Как описал проект
аналитик



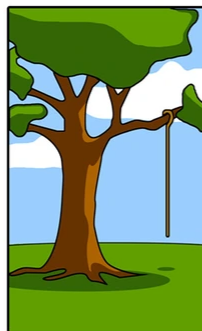
Как написал
программист



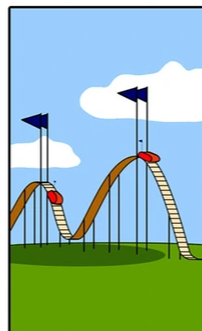
Как представил проект
бизнес консультант



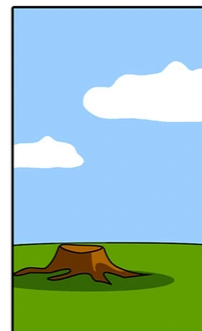
Как проект был
задокументирован



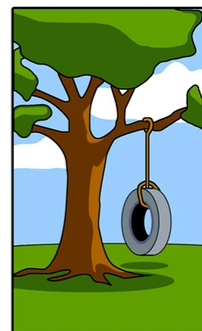
Какие функции
реализованы



Сколько заплатил
клиент



Тех. поддержка
проекта



Что было нужно
клиенту

Совместная работа

08

Заказчик:

- цели
- бизнес-задачи
- граничные требования
- порядок приемки и критерии качества
- приоритет задач и очередность исполнения

Исполнитель:

- технический язык
- неочевидные детали
- архитектура, технологии



Процесс согласования ТЗ

09

Необходимые условия:

- итерационно и поэтапно
- участие всех заинтересованных лиц
- единый управляющий с каждой стороны
- отслеживание истории изменения



финальное согласование

Журналирование изменений в ТЗ

10

- кто инициатор
- суть изменения
- как влияет на сроки
- как влияет на бюджет
- как влияет на функционал
- решение о принятии или отклонении

Компоненты ТЗ

- термины и определения
- целевая аудитория
- задачи, решаемые сайтом
- типовые сценарии действия
- референсы
- прототипы страниц
- дизайн или требования к дизайну
- требования к SEO
- язык, фреймворк, CMS
- языковые версии и региональность
- структура данных
- интеграции
- структура контента
- кто предоставляет контент
- требования к совместимости с браузерами и устройствами
- способ администрирования
- требования к производительности
- требования к надежности
- требования к безопасности
- требования к серверному ПО
- требования к документации
- этапы и последовательность работ
- порядок тестирования
- порядок приемки
- планы дальнейшего развития
- порядок разрешения неопределенностей
- порядок фиксации и отработки отклонений от ТЗ

Пример детализированной структуры технического задания:

История версий документа —

1. Назначение документа и использование результатов
2. Термины и определения
3. Цели и задачи сайта
4. Требования к дизайну сайта
5. Требования к верстке
 - 5.1 Общие требования
 - 5.2 Требования к кросбраузерности
6. Требования к ролям пользователей
7. Требования к системе управления контентом сайта
8. Требования к лингвистическому обеспечению
9. Требования к структуре сайт
10. Функциональные требования
 - 10.1. Пользовательские требования для сайта
 - 10.2. Функциональные требования
11. Требования к SEO-оптимизации сайта в рамках «Базовой» оптимизации

12. Требование к процессу сдачи и переносу сайта
 - 12.1 Перенос сайта: процесс и требования к хостингу
13. Требования к безопасности
14. Требования к масштабируемости
15. Требования к управлению изменениями
16. Требования к уведомлениям
17. Требования к скачиваемым материалам
18. Требования к закачиваемым материалам через формы сайта
19. Стандартные сценарии использования интерфейса (для тестов)
20. Анализ конкурентов / референсы
21. Требования к наполнению сайта при его сдаче и будущей эксплуатации
 - 21.1. Информация, наполняемая Исполнителем по настоящему Договору
 - 21.2 Требования к материалам, предоставляемым Заказчиком для наполнения
22. Список макетов сайта

Стоимость и объем ТЗ. Как оценить?

5% – 20% от общего бюджета проекта

Почему нельзя просто сказать точную цифру?

Глубина проработки:

- Типовое ТЗ (или расширенный бриф): описание бизнес-задач, структура, ключевые функции/страницы.
~5-7% от бюджета.
- Детальное ТЗ: полное техническое описание, спецификации, все интеграции, требования к ПО.
~10-15% от бюджета.

Степень неопределенности:

- Типовой проект (лендинг, сайт-визитка): много известного, цена ближе к 5%.
- Проект средней степени определенности (корпоративный сайт, небольшой интернет-магазин): много известного, но есть ряд незначительных неопределенностей (10-15%)
- Уникальный продукт (крупный магазин, платформа, внутренний портал, интранет): много исследований и проектирования, цена 15%+.

Сколько это страниц?

Ориентиры:

- Простой проект (лендинг, сайт-визитка): 10 – 20 страниц
- Средний проект (корпоративный сайт, небольшой интернет-магазин): 30 – 70 страниц
- Сложный проект (крупный интернет-магазин, портал, сервис): 80 – 150+ страниц

! Объем — НЕ главный показатель качества.
50 страниц воды — хуже, чем 20 страниц конкретики.

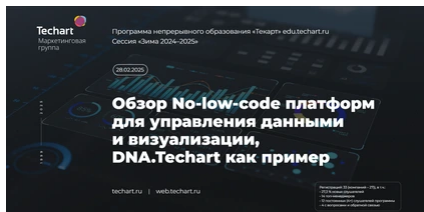
Выводы

15

- У проекта написания ТЗ должно быть свое ТЗ (используемые методы и форма результата).
- Совместная работа заказчика и исполнителя, прописаны конкретные лица, контакты, ответственность.
- Интеграция целей и задач на языках бизнеса и технологий.
- ТЗ - юридически значимый документ (часть договора), он определяет ответственность сторон, минимизирует риски и неопределенности, но не исключает их.
- ТЗ на конкретный сайт может иметь уникальную структуру описания, но она в какой-то степени должна касаться всех компонентов.
- Осознанный баланс между глубиной детализации и степенью свободы.
- Значимые затраты в отношении планового бюджета проекта (5 - 10 - 15 - 20%).
- Фиксируем не только ЧТО должно быть, но и чего не должно.
- В зонах неопределенности можно прописать порядок возможных действий и разрешения неопределенности.
- Задачи за рамками проекта, но которые предполагаются в дальнейшем.
- Механизм фиксации и отработки отклонений от ТЗ при реализации проекта.

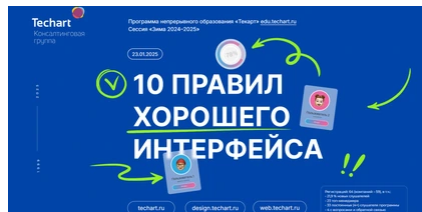
Наши материалы по теме

16



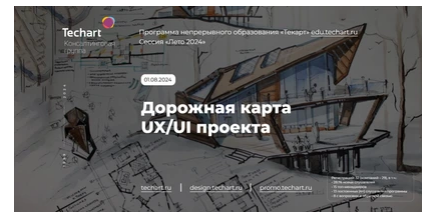
28.02.2025

[Обзор No-low-code платформ для управления данными и визуализации, DNA.Techart как пример](#)



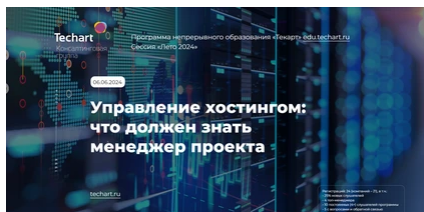
23.01.2025

[10 правил хорошего интерфейса](#)



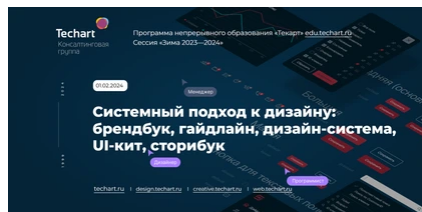
01.08.2024

[Дорожная карта UX/UI проекта](#)



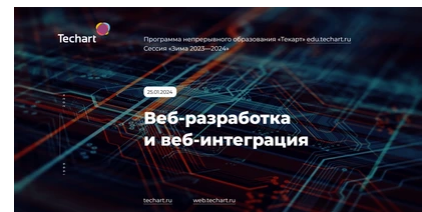
06.06.2024

[Управление хостингом: что должен знать менеджер проекта](#)



01.02.2024

[Системный подход к дизайну](#)



25.01.2024

[Веб-разработка и веб-интеграция](#)

Персональное консультационное мероприятие по теме этого вебинара

Особенности:

- ✓ Будем разбирать именно ваши кейсы
- ✓ Ответим на любые вопросы
- ✓ Подсветим специфику ниши
- ✓ Максимально адаптируем контент под потребности компании
- ✓ Дадим конкретные рекомендации и инструкции
- ✓ Подготовим пошаговое руководство для решения проблемы

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

Форматы:

онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность:

от 1 часа до 2 дней.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

Интересуюсь



Стратегия, аналитика, контент, разработка, продвижение



Павел Гусев

Директор направления «IT-решения
и веб-разработка»

gusev@techart.ru



Андрей Радин

Коммерческий директор

radin@techart.ru

Релевантные услуги «Текарт»:

- Комплексный аудит веб-представительств крупных компаний
- Разработка веб-сайтов и управленческих интранет- и экстранет решений

+7 495 790 75 91

Маркетинговая группа «Текарт»

techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR

promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка

web.techart.ru

Дизайн-бюро

design.techart.ru

Креативное агентство

creative.techart.ru

Фотоагентство

photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование

research.techart.ru

Работа в «Текарт»

hr.techart.ru

Образовательная программа

edu.techart.ru



TechartPulse

Рабочий пульс: проекты,
кейсы, публикации



Techart_ru

Системное развитие
бизнеса



Edu_Techart

Непрерывное образование
для директоров по маркетингу