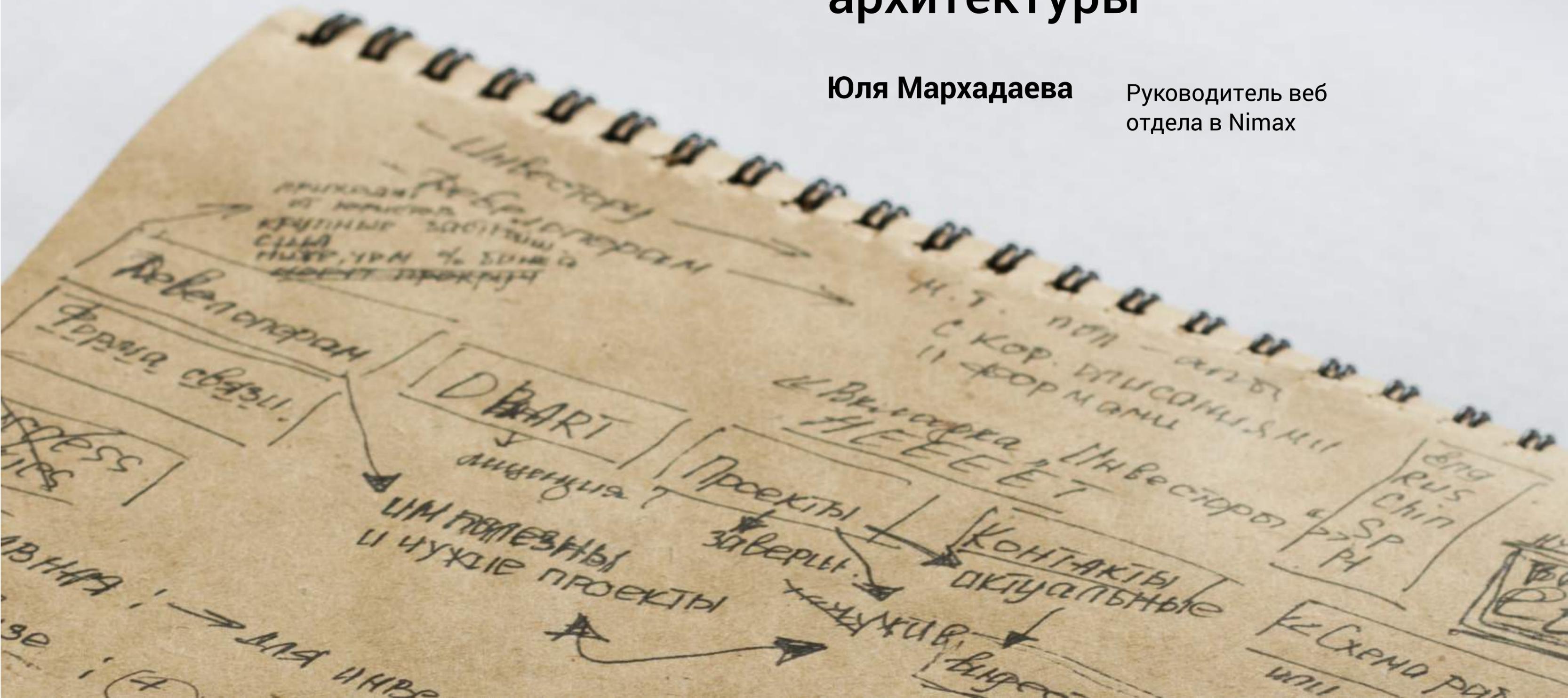


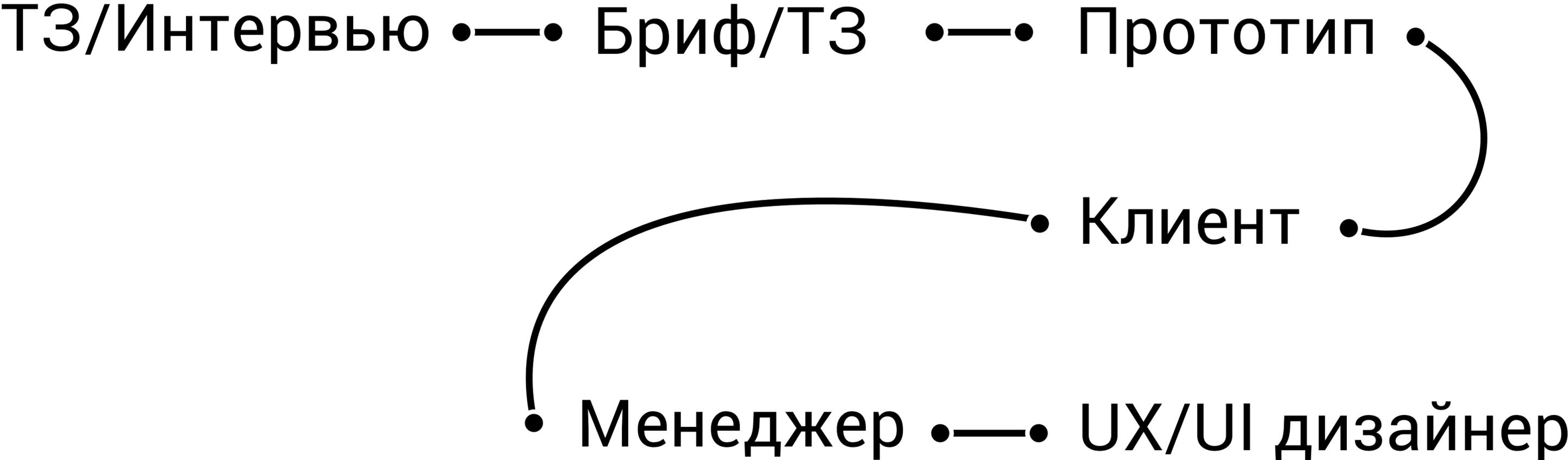
# Опыт внедрения информационной архитектуры

Юля Мархадаева

Руководитель веб  
отдела в Nimax



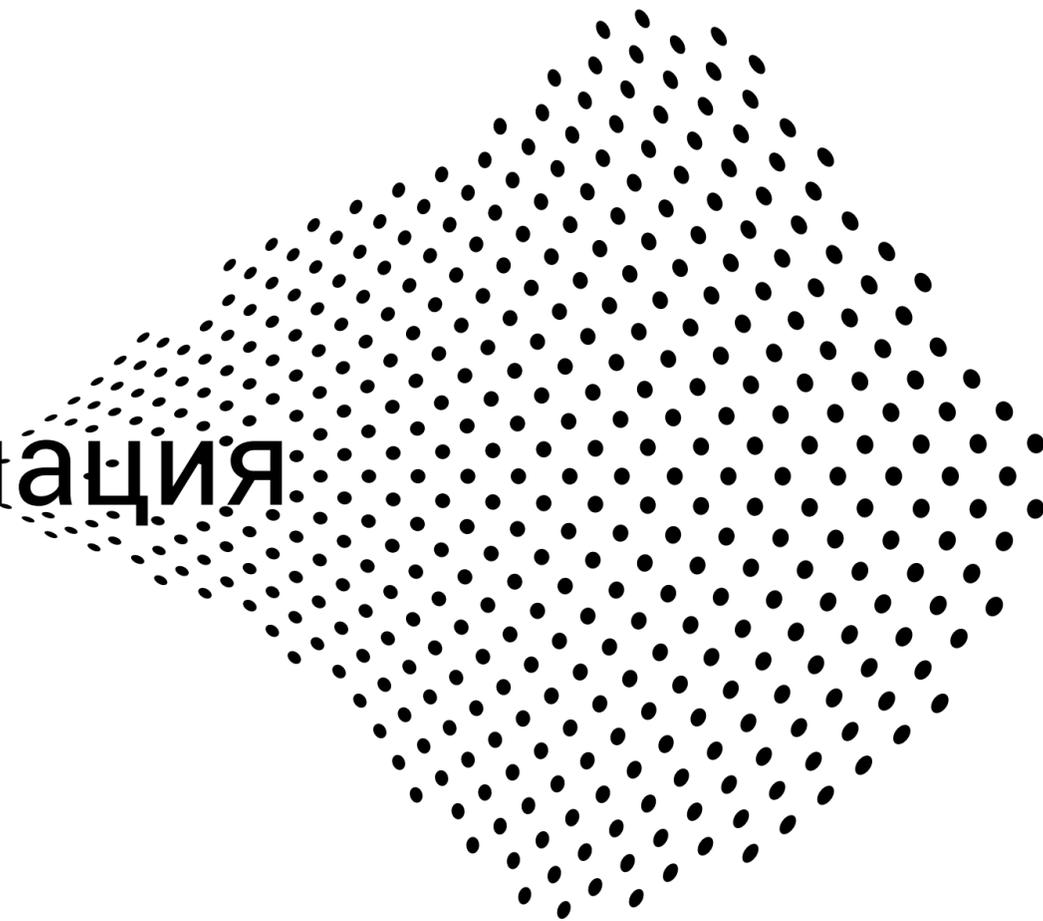
# Ситуация



Интервьюирование Структура Модели данных  
SEO-требования Тексты Контент Акценты  
Последовательность информации  
Итерации Шаблонность  
Смысл Контентная стратегия Идеи  
Решения Сценарии  
Требования Консультирование Гипотезы  
Информационное проектирование

# Новый этап?

Информация:



Собрать  
Упорядочить  
Сгенерить  
Описать  
Написать

# Новый этап?



# Старт

Требования к этапу  
в виде списка



Книга



Клиент



Первый  
инфарх



# Ошибка!

Требования к этапу  
в виде списка



~~Книга~~



Клиент



Первый  
инфарх



# Ещё ошибки

- Копались слишком глубоко
- Растягивали сроки
- Много спрашивали и уточняли
- Много промежуточных презентаций
- Много документов, текстов, слов
- Ограниченный взгляд и решения
- Пугали клиентов неопределенностью
- Хотели делать идеально и «на всю жизнь»

# Исправились

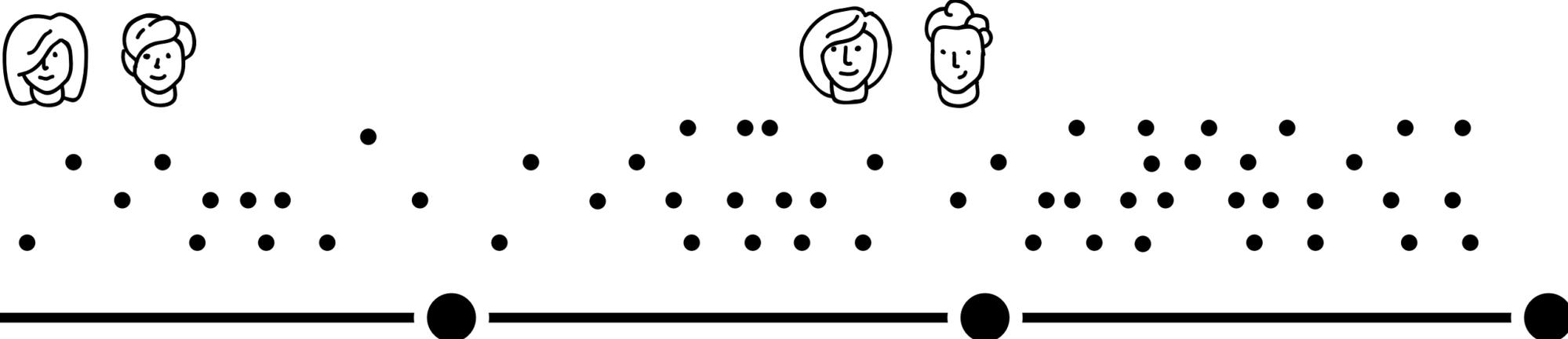
- Список этапов под проект
- Временные ограничения
- Никаких промежуточных результатов
- Поменьше текстов, слов
- Максимум визуализации
- Рекомендации по продвижению

- Работа с ожиданием
- Совместили этап с проектированием и дизайн-концептами
- Учитываем ограничения
- Описываем итерации
- Работаем с контентом

# Выводы

~~Идеальная  
Информационная  
Архитектура~~

# Развитие



4 инфарха  
60 проектов  
3 года

# Information Architecture of website



Интерактивное  
агентство

Опыт внедрения информа-  
ционной архитектуры

Nimax, 2015





№	Компания	Категория	Масштаб	Имя	Роль	Телефон	Результат	Время разговора
1	ООО "Мунбей"	Украшения, часы	Новая	Анастасия	Директор	79252035254	Не берёт.	
2	ООО "Плов №1"	Продукты питания	Небольшая	Дмитрий	Контактное лицо	74993980239	«Набранный вами номер заблокирован»	
3	ООО "ЭрСиМоторс.ру"	Электроника, бытовая техника	Крупная	Андрей	Контактное лицо	74995041645	Не берёт. Не берёт.	
4	ООО "Евро-торг"	Электроника, бытовая техника	Небольшая	Виталий	Контактное лицо	79263408006	Виталий пригласил к телефону Александра. Александр не занимался подключением, был наблюдателем в процессе. Компания выбрала QIWI потому, что работали с системой прежде, в другом магазине. Не сомневались в выборе. Значимым было то, что «все любят QIWI», все им пользуются. Специалист, который внедрял систему, трудностей не испытывал, процесс проходил не в первый раз. Презентационная часть сайта не была ценной для клиента — в информации о подключении, схеме работы, комиссии он не искал.	20 ноября, четверг, около 14:00 Холодный, быстрый, непоказательный разговор. Клиент не испытывал ни эмоций, ни трудностей.
5	ООО "ЛюберМакс"	Автозапчасти	Небольшая	Максим	Директор	79253593027	Вероятно, сайт: <a href="http://lubermax.ru/">http://lubermax.ru/</a> Не берёт.	
6	Фонд НХПир Югра	Подарки	Новая	Ксения	Директор	79028145655	Ксения — руководитель. Выбирала платёжную систему, но во внедрении участвовали несколько других специалистов. Систему выбирали по популярности. Знали и были уверены в популярности QIWI. Сомнений не возникало. При выборе обращали внимание только на популярность. Комиссия, способы вывода средств, схема работы с компанией — такая информация не была интересна клиенту. Сайт читали, изучали. Отзыв положительный, возможно, равнодушный. Не возникло вопросов, на которые они не смогли бы найти ответы. Главная цель — удобный интерфейс для пользователей. Цель достигнута, пользователям всё понятно, трудностей не возникает. Клиенты не задают дополнительных вопросов. Гладкий рассказ. Если правильно поняла, то сайт здесь: <a href="https://tradiart.ru/">https://tradiart.ru/</a> Возможно, у клиентов не возникает вопросов, потому что на этом сайте (в отл. от многих других) представлены подробные описания способов оплаты: <a href="https://tradiart.ru/content/dostavka_oplata">https://tradiart.ru/content/dostavka_oplata</a> .	21 ноября, пятница, 11:30 Интервью №4
7	И.П. Бузук Д.П.	Электроника, бытовая техника	Небольшая	Дмитрий	Директор	79257188861	Не отвечает.	
8	ООО "Стелс-Вело"	Спорт, туризм	Небольшая	Валентин	Генеральный директор	79037994142	Не отвечает.	
9	ООО "РитейлСистем"	Электроника, бытовая техника	Крупная	Полина	Руководитель отдела по сопровождению банковских продуктов	79262831030	Приятлива, занималась только заключением договора. Посоветовала общение с программистом. Адрес не помнит, поскольку не на месте, телефон — тоже.	
10	ИП Айвазян Карина Александровна	Лекарства	Небольшая	Анастасия	Контактное лицо	74959848751	Клиента не существует. Компания не имеет отношения к медицине, это телефон платёжной системы PayKeeper	
11	ООО «Флор Мастер»	Для дома	Небольшая	Олег	Контактное лицо	79108949699	Клиент, который предлагает свои пользователям подробную инструкцию: <a href="http://floor-master.ru/poluchenie-i-oplata">http://floor-master.ru/poluchenie-i-oplata</a> . Невозможно дозвониться, глухие гудки.	
12	ООО «БелКомпСервис»	Электроника, бытовая техника	Небольшая	Сергей	Генеральный директор	78945344909	Компания ООО «БелКомпСервис» — сервисный центр, функции «Оплатить» на их сайте нет. Если это та компания, которая имелась ввиду — не разговаривать.	
13	ООО «Типография «Рекламный Легион»	Для дома	Небольшая	Олег	Директор	79262413566	Если их сайт действительно этот ( <a href="http://www.promoushen.ru/">http://www.promoushen.ru/</a> ), то оплата онлайн на нём не совершается.	

## QIWI B2B. Проведение интервью

Меня зовут Александра, я звоню от компании QIWI.

Мы разрабатываем новый интерфейс для интернет-магазинов и нам нужна ваша помощь. Я бы хотела поспрашивать вас о том, как вы подключали систему и с чем столкнулись. У вас найдётся время сегодня на разговор?

Ваш бизнес *маленький/большой/существует давно/недавно*, можете рассказать о том, как вы пришли в QIWI?

1. Какую роль вы выполняли в процессе выбора платёжной системы и подключения?
2. Принимали участие в принятии решения?  
Кто принимал решение?
3. До этого работали с другими платёжными системами?  
Из подобных QIWI систем, у вас только наша?  
Из каких платёжных систем вы выбирали?  
По каким показателям сравнивали компании?  
Почему остановились на QIWI?
4. Какие источники информации вы исследовали в процессе поиска (сайт qiwі, qiwі i shop, habr, форумы)?
5. Посещали сайт ishop, искали информацию там? Какую?
6. Какая информация помогла сделать выбор?  
*Возможно, размер комиссии повлиял на ваше решение? Если нет, то что повлияло?*
7. Вы знали, какие способы оплаты предоставляет QIWI? Вам была понятна механика каждого: терминалы, приложения, банковские карты, счет мобильного? Вы узнали о способах оплаты что-либо новое? Какой инструмент оплаты для вас

## QIWI. Анкета

Команда QIWI намерена сделать сервис лучше и просит вас об участии. Мы составили анкету из трёх небольших блоков и заранее подготовили варианты ответов. Пожалуйста, отметьте пункты, подходящие вам — мы будем очень благодарны.

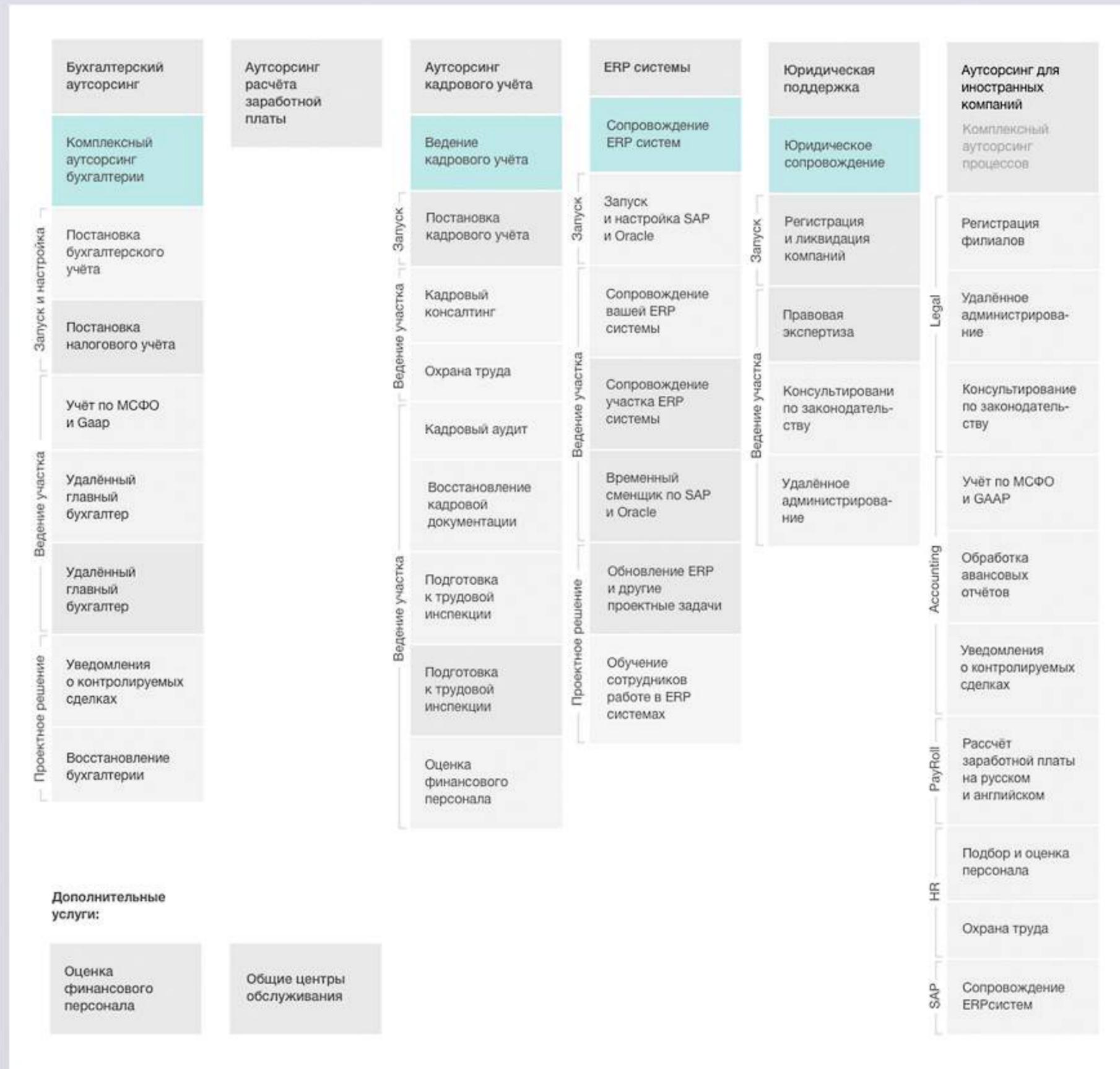
### О вас

1. Ваша роль в компании
  - a. Технический специалист
  - b. Менеджер
  - c. Другая роль
2. Ваш статус
  - a. Юридическое лицо
  - b. Частное лицо
3. Вы принимали участие в выборе платёжной системы?
  - a. Да
  - b. Косвенно
  - c. Нет

### О выборе платёжной системы

1. Вы выбирали из нескольких платёжных систем?
  - a. Да, я рассматривал многие компании
  - b. Нет, я сразу обратился к QIWI
  - c. Я предпочёл подключить несколько систем
2. До подключения к QIWI вы работали с другой платёжной системой?
  - a. Да, мы сотрудничали с другой компанией
  - b. Нет, выбор сразу пал на QIWI
  - c. До подключения мы работали с платёжным агрегатором
3. В процессе принятия решения вы ориентировались преимущественно на информацию с сайта компании?
  - a. Да, выбирая, я внимательно изучал все страницы сайта
  - b. Нет, я искал информацию на внешних ресурсах
  - c. Более всего мне пригодились советы коллег
4. Какой из сайтов QIWI вы посетили в первую очередь?

# Матрица услуг



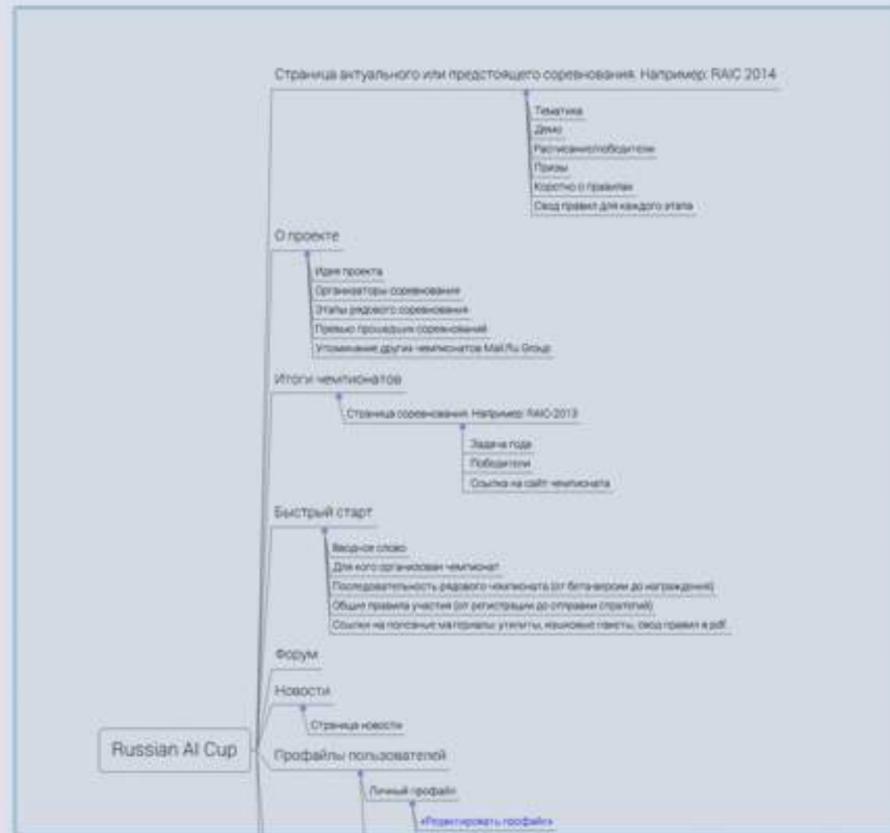
Интерактивное агентство

# Пример аудита конкурентов

Вернехуровневое сравнение конкурентов Weigandt

Имя	Комментарий	Дескриптор	Слоган	Отрасли	Ротируемая зона на гл.	Клиенты на гл.
Конкуренты из брифа						
<a href="#">Blue-younder</a>	Стиль лендинга стартапа. Недостаточно солидно для отрасли	Efficiently control and optimize business processes based on data	We digitize your business and automate decisions using artificial intelligence and predictive applications	All	Нет. Есть маркер для новых предложений и событий	Да
<a href="#">OLR</a>	Краткое изложение	Brand elevation Intelligent inventory Connected customer	Quality. Dilevered.	Fashion	Есть. три слота для кейсов и направлений	Да
<a href="#">Logic</a>	Однообразная подача. Шаблон		We help retailers achieve their vision of success	Fashion	Есть. Два слота на внутренние	Да
<a href="#">Skillnet</a>	Однообразная подача. Шаблон.	Connecting all the channels of your retail business			Есть. 4 Блока для ключевых направлений	Да
<a href="#">TATA consulting</a>	Устаревший		Experience certainty	All	Нет	Нет
<a href="#">Techmahindra</a>	Упор на новостной контент			Communication Enterprice	Есть. 3 блока с предложениями	Нет
<a href="#">Versant</a>	Устаревший	Aspire systems company			Нет	Нет
<a href="#">Quickborn</a>	Однообразная подача. Шаблон		Light to success	Fashion	Есть. 4 блока	Есть
<a href="#">Veltio</a>	Всё постороено вокруг продукта MAX		Veltio means better	Fashion	Нет (другая структура)	Есть
<a href="#">Spindrift</a>	Удачный дизайн	Connecting companies with customers empowering & optimising	Putting you in control of your business	All	Есть. Для клиентских кейсов	Есть
<a href="#">Amplifi</a>	<a href="#">Самая лучшая подача кейсов</a>	eCommerce excellence		Fashion	Есть	Есть
<a href="#">RealDecoy</a>		Commerce & Data Insight Experts			Нет	Нет
Лидеры отрасли						
<a href="#">Accenture</a>			High performace. Delivered	All	Нет	Нет
<a href="#">EPAM</a>			Excellence in Software Engineering	All	Есть	Нет

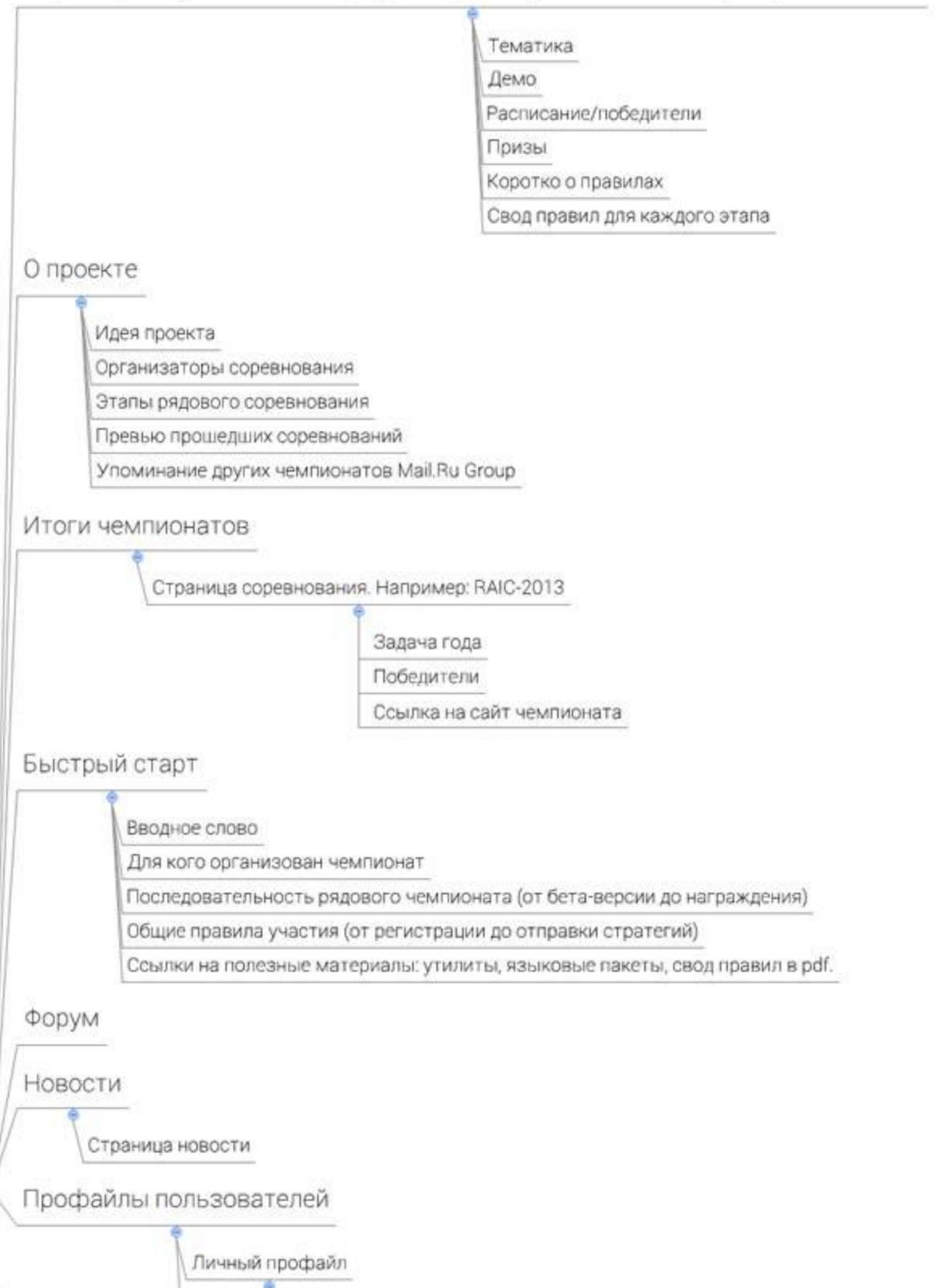
# Структура



Russian AI Cup

Страница актуального или предстоящего соревнования. Например: RAIC 2014

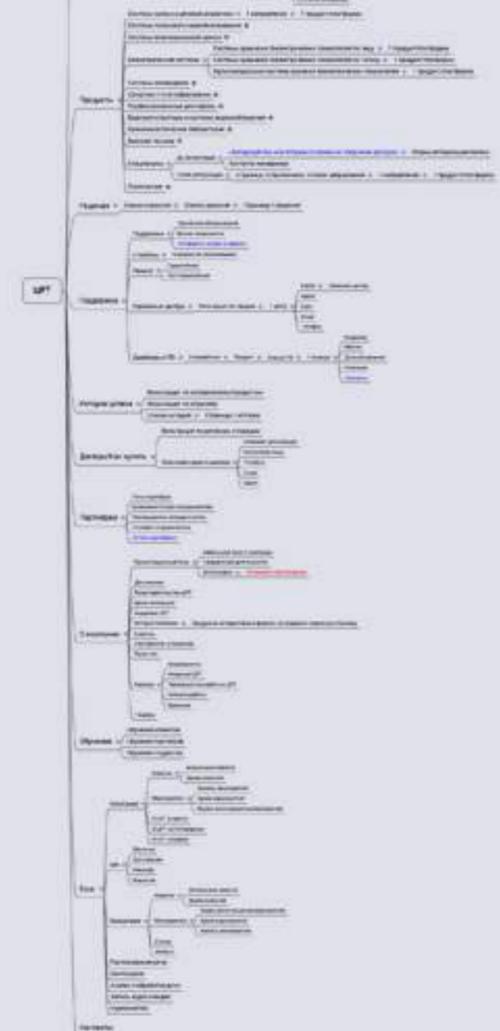
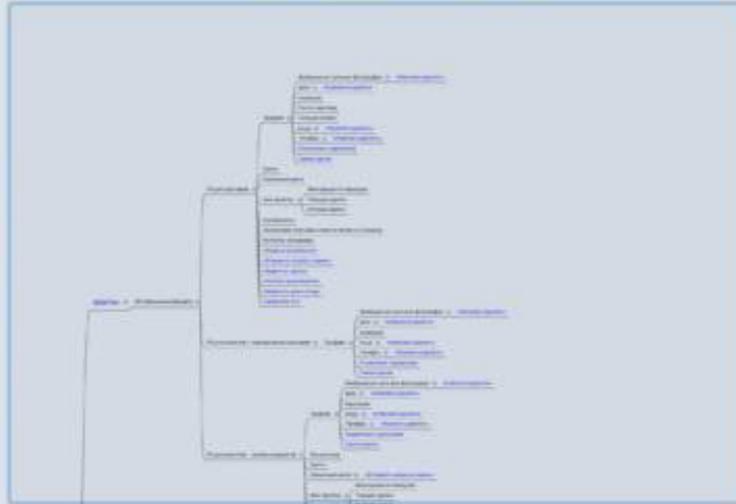
Russian AI Cup



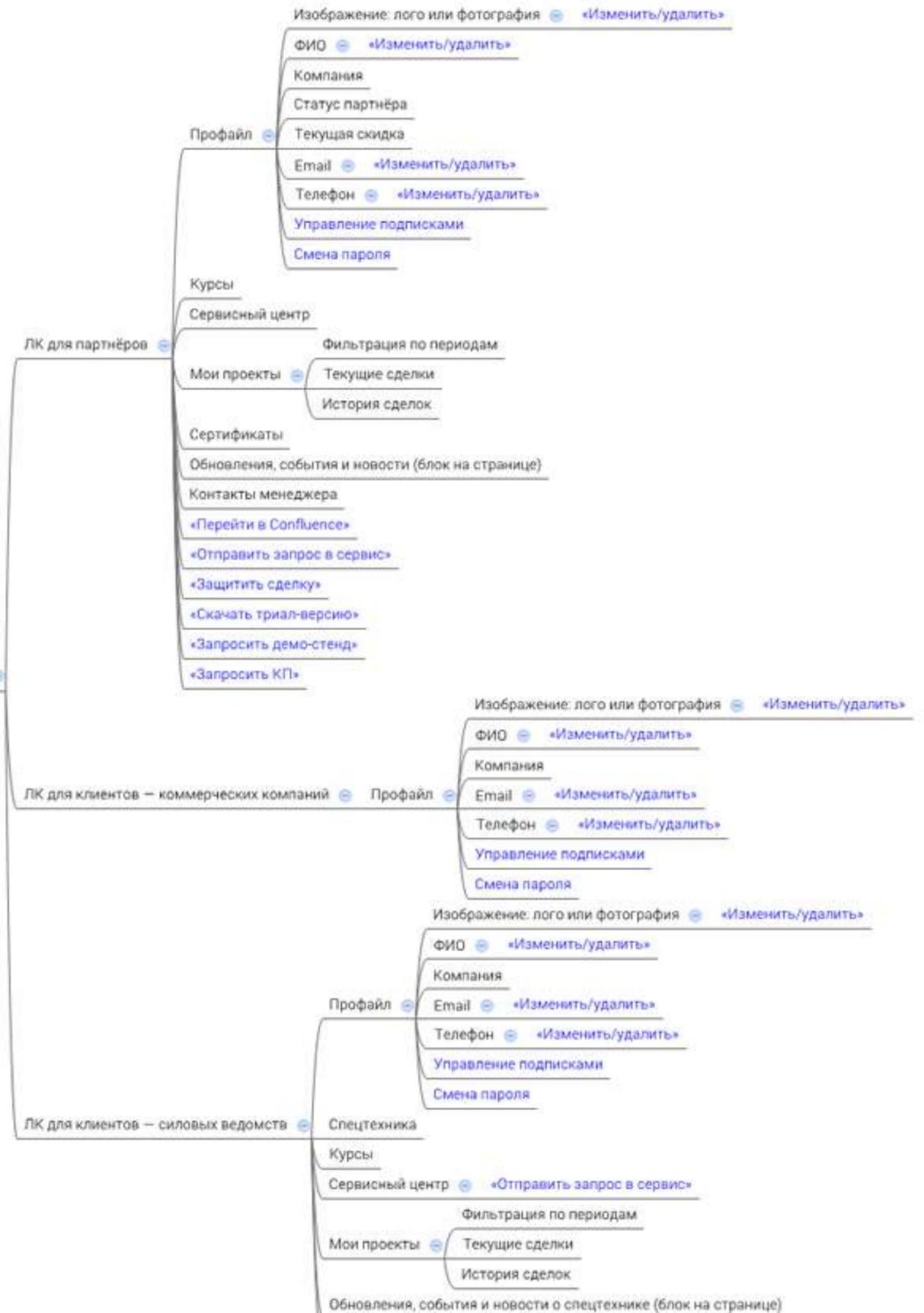
# Структура



# Структура

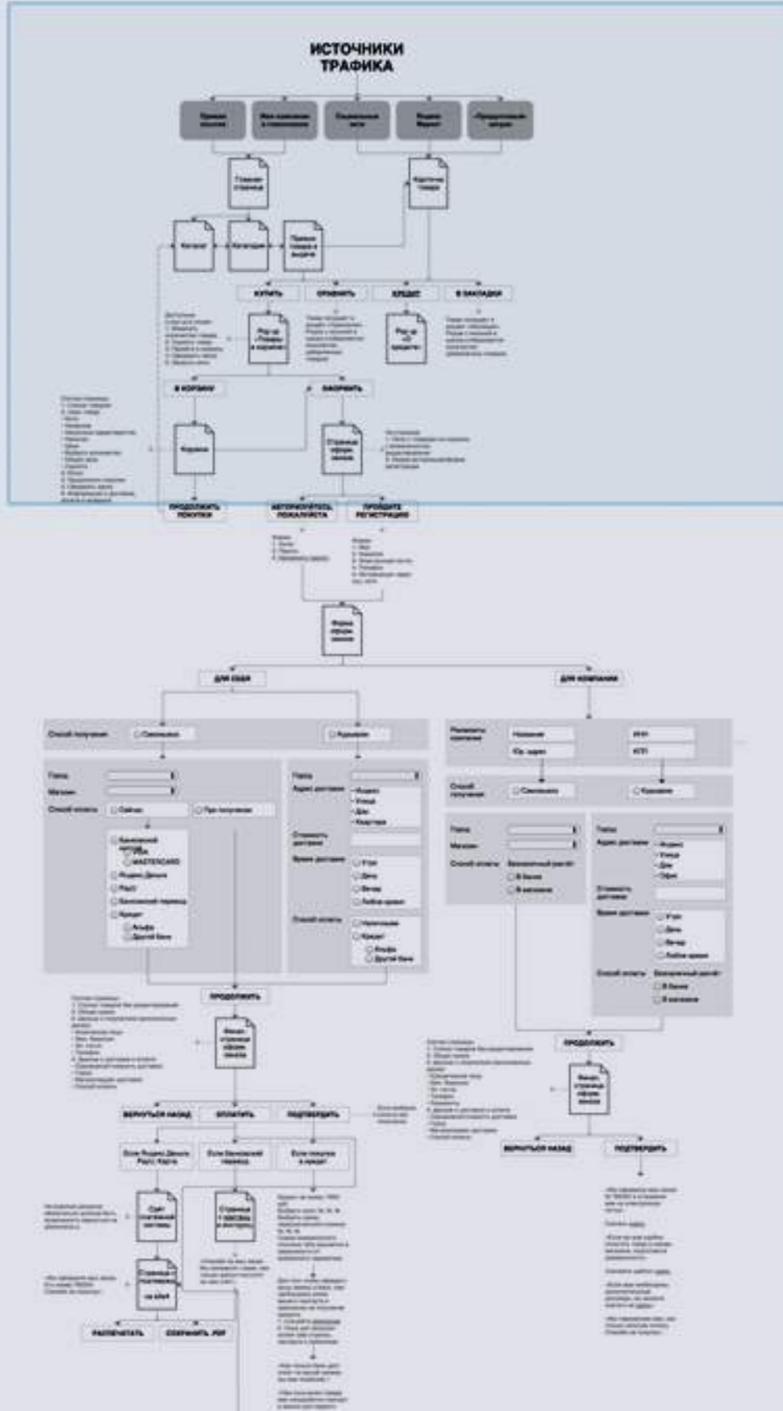


## «Войти» ● ЛК (личный кабинет) ●

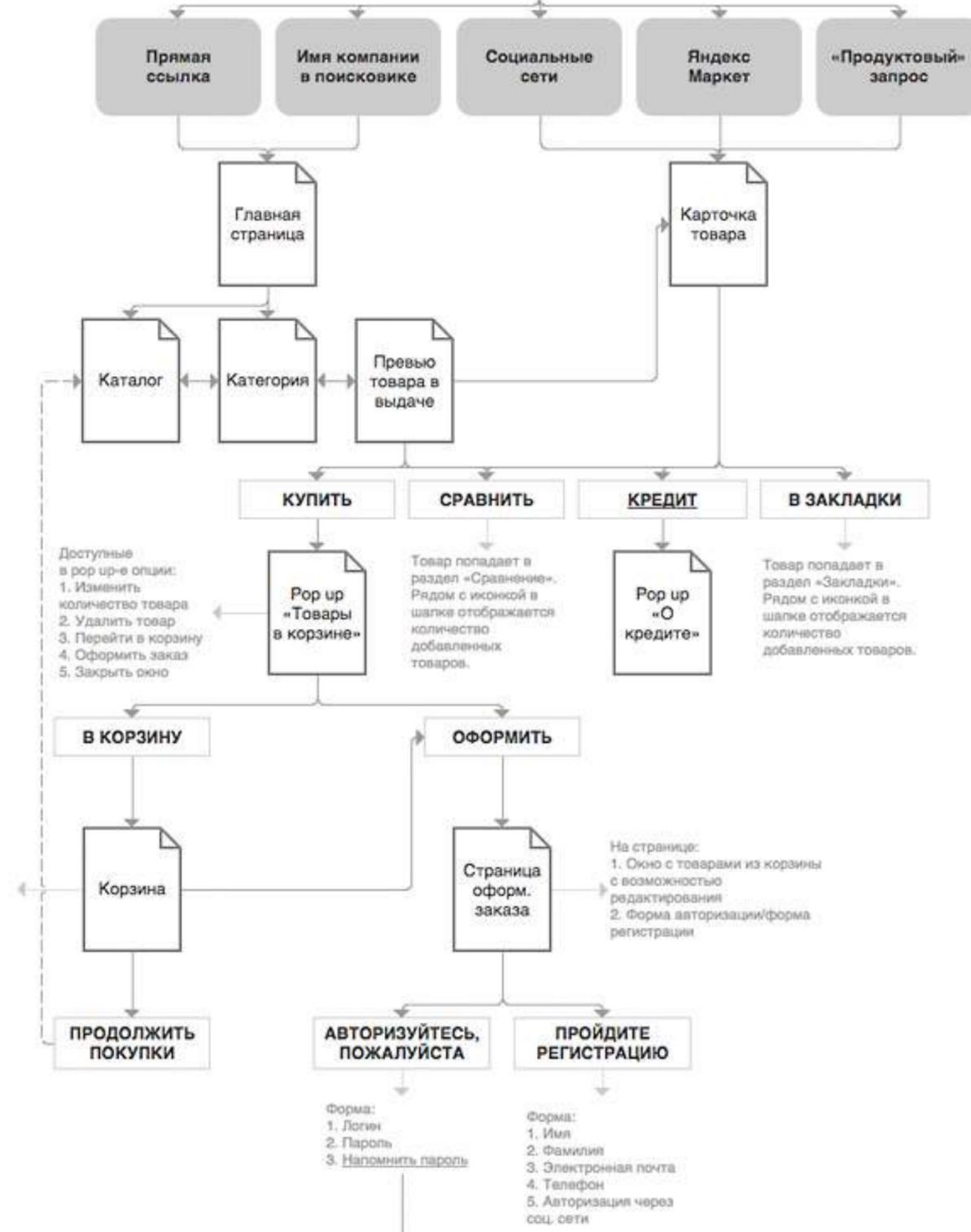


# Сценарии

## Интернет-магазин E2E4



## ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА







# Сценарии

## Russian AI Cup

### Case 1

Поведение пользователя

- до анонса ближайшего этапа
- при анонсе открытия нового чемпионата

- Впервые узнаёт о RAIC (социальные сети).
- Знает о RAIC (получает электронное письмо или открывает сайт по собственной инициативе).



### Case 2

Поведение пользователя

- при открытии этапа «Песочница»

- Знает о RAIC.
- Открывает сайт, получив оповещение о старте этапа или вспоминает самостоятельно.



# Сценарии

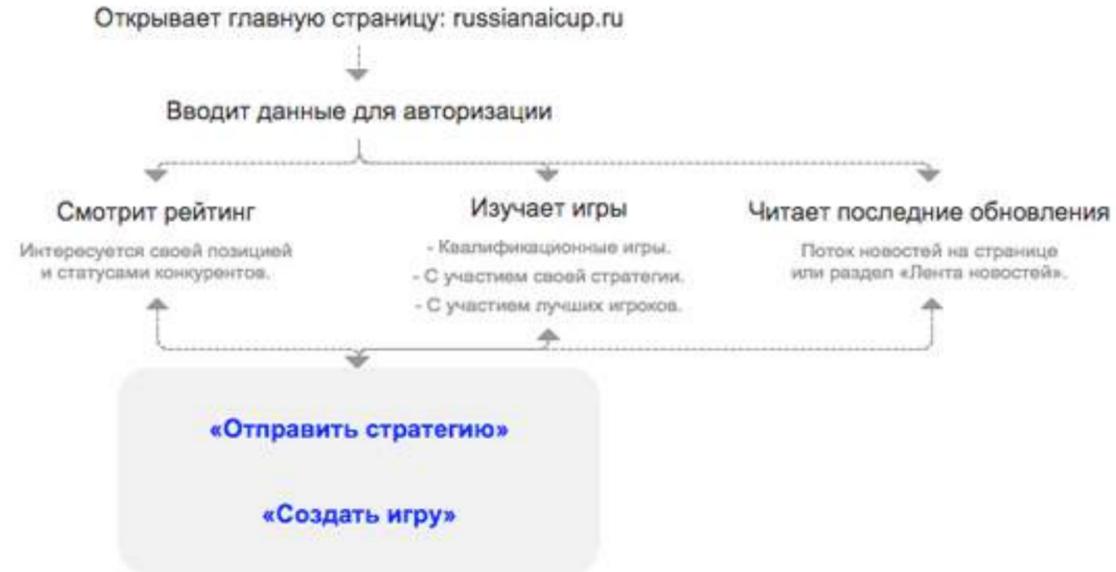
## Russian AI Cup

### Case 3

Поведение пользователя

- пользователь не прошёл в первый раунд
- продолжает участвовать в «Песочнице»

- Загружал стратегии.
- Бросал вызовы.
- Интересуется своей позицией.



### Case 4

Поведение пользователя

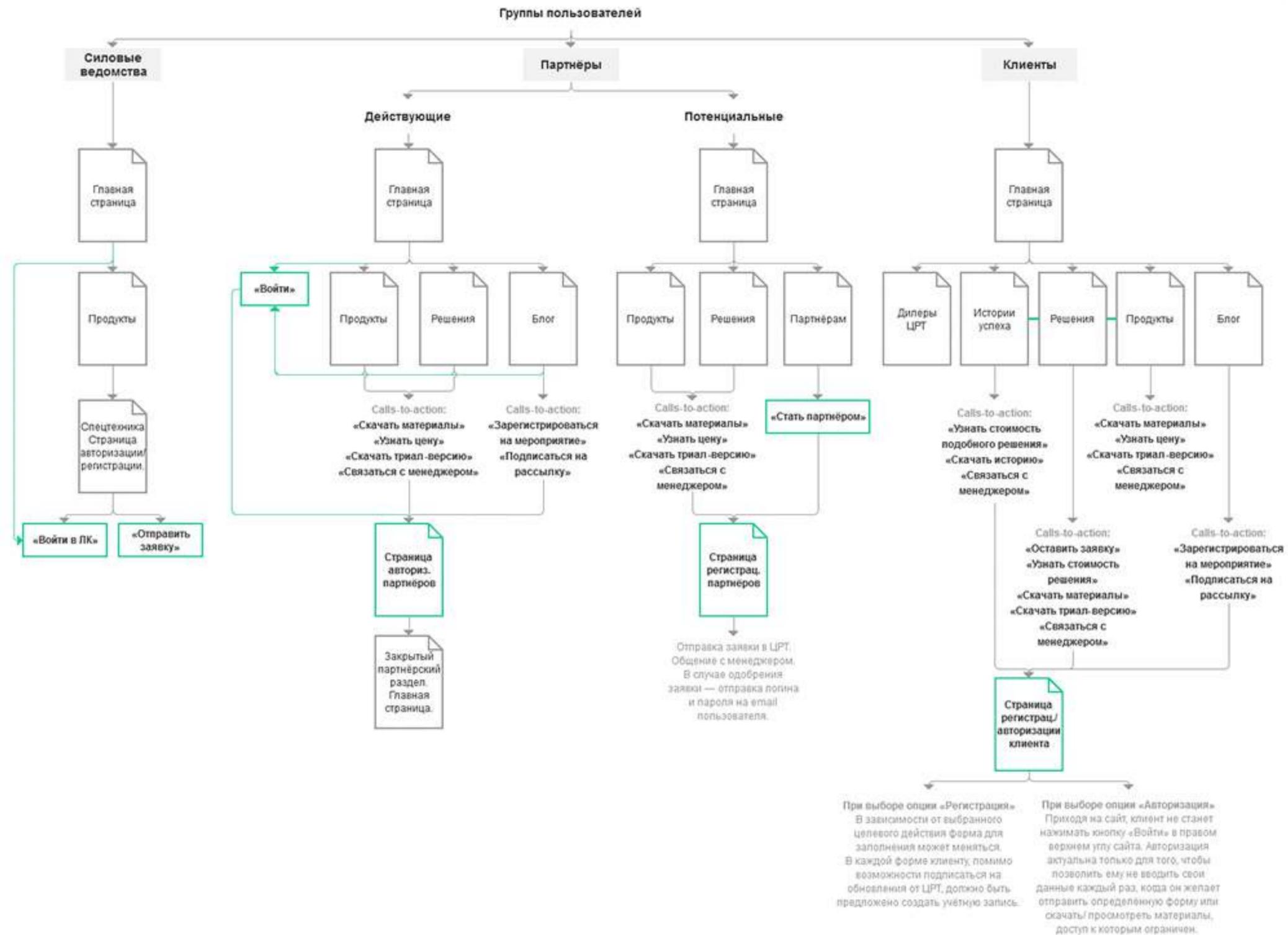
- пользователь прошёл в основной тур
- продолжает тестировать стратегии в «Песочнице»

- Работает и в «Песочнице», и в раунде.
- Функциональность «Песочницы» и раунда различна.
- Не имеет возможности бросить вызов в рамках раунда.
- Загружает стратегию до раунда и после тестирования (опционально).



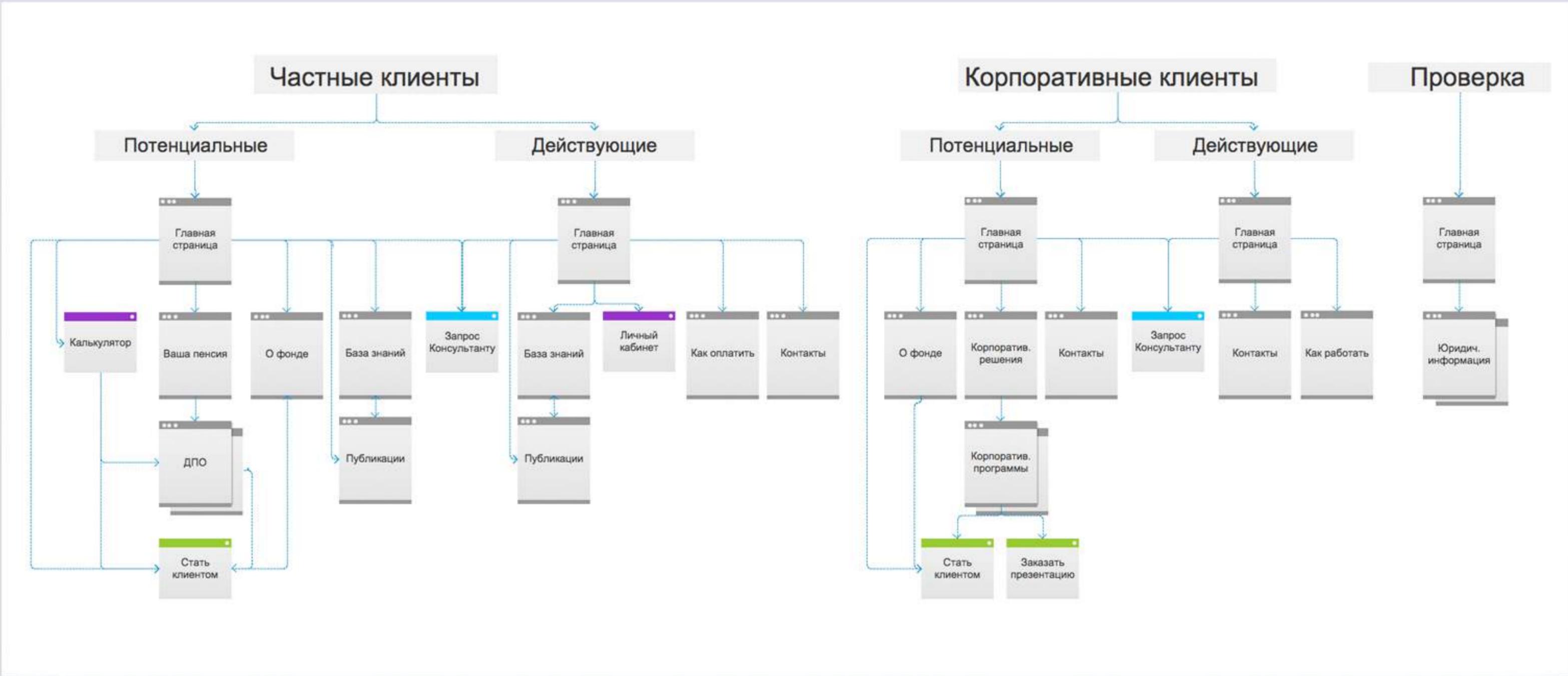
# Цели посещения главной страницы

Компания CRT



# Цели посещения главной страницы

Компания «Стрела Времени»

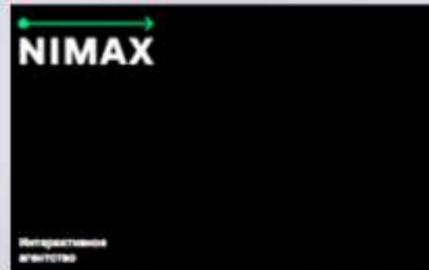
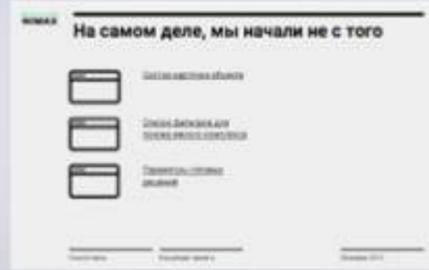
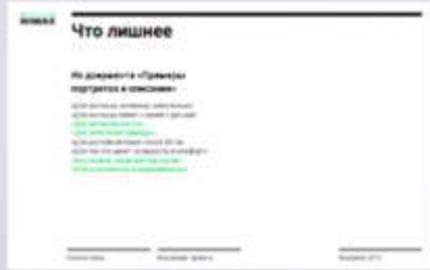
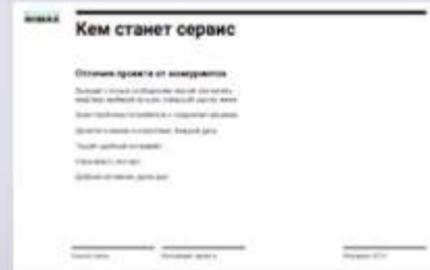
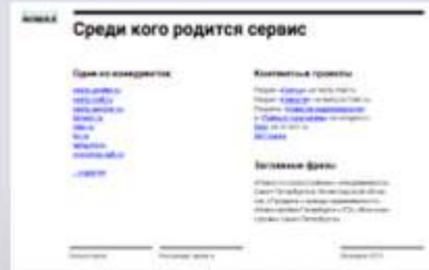


# Идеи. Решения. Рекомендации



	Изображение	Недостатки	Обоснование	Рекомендации
<b>Сквозные элементы: «шапка» и меню сайта makler.md</b>				
Выбор города и языка	Изображение 1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Расположение опции «Выбрать язык» в левом верхнем углу страницы, у логотипа.</li> <li>- Расположение опции «Выбор города» слева от поисковой строки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Типичным местом для размещения опции «Выбрать язык» является правый верхний угол страницы.</li> <li>- Опции «Выбрать язык» и «Выбрать город», как правило, располагают рядом.</li> <li>- Пример расположения опции «Выбрать язык» и единой точки регистрации: <a href="http://www.bitrix24.com/">http://www.bitrix24.com/</a>.</li> </ul>	<p>Вариант 1.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Расположить язык и выбор региона с городом в правом верхнем углу страницы.</li> <li>- Продумать способ уточнить у пользователя его местоположение. Обратит внимание: <a href="http://www.ulmart.ru/">http://www.ulmart.ru/</a></li> </ul> <p>Вариант 2.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Доработать функциональность поиска, включив выбор города в подборщик. Пример реализации на Avito: <a href="https://www.avito.ru/sankt-peterburg">https://www.avito.ru/sankt-peterburg</a></li> </ul>
Шапка сайта	Изображение 2. Изображение 3.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Пункты, расположенные в шапке, для неавторизованного пользователя: «Блокнот», «Вход», «Регистрация» и «Обратная связь» — не единообразны.</li> <li>- Ситуация повторяется и с отображением пунктов для авторизованного пользователя: «Мои объявления», «Блокнот», «Баланс», «Сообщения», «Профайл», «Обратная связь».</li> <li>- Несоответствие иконок контенту. Например, пункт, иллюстрированный знаком вопроса, ведёт к форме обратной связи. Обозначение раздела «Блокнот» при помощи галочки также не является соответствующим.</li> <li>- Не соблюдено единообразие в формате пунктов — часть из них подана при помощи иконок графически, часть — только текстом.</li> <li>- Место кнопки «Подать объявление» тесным, элемент располагается в шапке. Кроме того, форма и ширина кнопки не соответствуют размеру. Четырёх баннеров, расположенных под кнопкой, оформлен в таких случаях акцент теряется (Изображение 3).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Пример оформления и расположения целевой кнопки, а также один из вариантов подачи ссылки на форму обратной связи: <a href="https://www.tinkoffinsurance.ru/">https://www.tinkoffinsurance.ru/</a>.</li> <li>- Пример объединения опций «Вход» и «Регистрация»: <a href="https://www.russiancodecup.ru/">https://www.russiancodecup.ru/</a> (необходимо кликнуть на «Вход»).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Объединить точку входа и регистрации — это сэкономит пространство.</li> <li>- Подобрать более отчётливые метафоры к пунктам меню.</li> <li>- Прийти к единообразию в отображении ссылок на разделы в шапке.</li> <li>- Рассмотреть возможность опционального появления пункта «Блокнот». Когда добавленных объектов нет, наличие этого раздела в шапке может быть не оправдано.</li> <li>- Название пункта «Блокнот»: более типичным для пользователя является «Закладки» или «Избранное».</li> </ul>
Организация основного меню	Изображение 4. Изображение 5. Изображение 6. Изображение 7.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Списки вложенных категорий по-прежнему оформлены так, как и в меню. При наличии трёх уровней управления акцент на главном навигационном элементе.</li> <li>- При появлении списка третьего уровня к верхнему краю рядом стоящего затрудняет восприятие — меню ошибочно отнести к первому элементу списка.</li> <li>- Доведённое до третьего уровня, (Изображение 4).</li> <li>- На страницах категорий из-за большого пространства, которое отделяет (Изображение 5).</li> <li>- Некоторым пунктам сопутствуют подсказки, на которые возникает подсказка. Лишний элемент, загрязняющий меню.</li> <li>- Основное меню становится недоступно в некоторых внутренних разделах, например, в поисковой выдаче (Изображение 7). В этом случае получить доступ к меню можно, только вернувшись на главную страницу.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Списки вложенных категорий появляются по наведению.</li> <li>- При наличии трёх уровней управления панелью трудно управлять. Меню оформлено так, как и выдача. Отсутствует акцент на главном навигационном элементе.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- При появлении списка третьего уровня, плашка примыкает к верхнему краю рядом стоящего элемента, а это затрудняет восприятие — меню третьего уровня можно ошибочно отнести к первому элементу списка, например, к пункту «Легковые автомобили» (Изображение 4).</li> </ul>

# Идеи. Решения. Рекомендации



# Контент- ный план

## Главная страница «Балтинвест»



Страница /Элемент	Вид контента и требования к формату	Ключевые сообщения	Особенности и рекомендации
Вводный блок	<ul style="list-style-type: none"><li>– Заголовок (до 100 знаков)</li><li>– Лид (до 300 знаков)</li></ul>	Задача: представить компанию, профиль ее деятельности	
Направления лизинга	<ul style="list-style-type: none"><li>– Графика, презентующая направления лизинга + ссылки на страницы направлений</li></ul>	6 направлений лизинга: <ul style="list-style-type: none"><li>– Легковой транспорт</li><li>– Грузовой и коммерческий транспорт</li><li>– Спецтехника</li><li>– Оборудование</li><li>– Железнодорожный транспорт</li><li>– Недвижимость</li></ul>	Пожелание заказчика – создать элемент, подходящий на <a href="http://samo.ru/">http://samo.ru/</a>
Почему Балтинвест?	<ul style="list-style-type: none"><li>– Заголовок (до 50 знаков)</li><li>– Список из 3 преимуществ, каждое состоит из Подзаголовка (до 20 знаков) + Текста (до 150 знаков)</li><li>– Ссылка «Подробнее о преимуществах работы с Балтинвест»</li></ul>	Задача: продемонстрировать 3 главных преимущества работы с компанией – быстро, выгодно, удобно	Формулировки преимуществ можно изменить
Презентационный блок	<ul style="list-style-type: none"><li>– Список фактов о компании (до 70 знаков каждый) (+2 факта содержат фразу «По данным рейтингового агентства...»)</li><li>– Ссылка «Подробнее о компании Балтинвест»</li></ul>	Блок состоит из 6 пунктов: <ol style="list-style-type: none"><li>1) 17 лет работы</li><li>2) 3-е место среди лизинговых компаний в Северо-Западном регионе</li><li>3) Входит в список 25 крупнейших лизинговых компаний России</li><li>4) Компания работает в 10 регионах России</li><li>5) Заключила более 25 000 контрактов на сумму более 50 000 млн. руб</li><li>6) Более 4 000 клиентов</li></ol>	К пункту 2) и 3) дать ссылку: «По данным рейтингового агентства „Эксперт“ за 2012 год»
Кнопки «Обратный звонок» и «Заявка»	<ul style="list-style-type: none"><li>– Текст-призыв (до 100 знаков)</li><li>– Кнопки + форма заказа обратного звонка, форма отправки заявки</li></ul>	Элемент должен побудить пользователя совершить звонок или оставить заявку: «Хотите узнать больше об услугах компании?»	
Калькулятор-конфигуратор	<ul style="list-style-type: none"><li>– Изображение со ссылкой на страницу калькулятора</li><li>– Комментарий (до 100 знаков)</li></ul>		Пожелания заказчика: оба элемента должны быть заметны пользователю сразу при открытии страницы
Вход в личный кабинет	<ul style="list-style-type: none"><li>– Изображение со ссылкой</li><li>– Комментарий (до 100 знаков)</li></ul>		

# Тексты



8 (812) 457 75 53  
consultme@execty.ru

Санкт-Петербург  
Средний проспект В.О.,  
дом 55, офис 12, код 122

О компании | Схема работы | Типы торговли | О ZuluTrade | FAQs

Записаться на консультацию

## Консалтинговая компания Execty

Знаем, как устроен Forex, и помогаем зарабатывать осознанно

Торговля на Forex с брокером → Самостоятельная торговля на Forex → **Автоматическая торговля на Forex**

### Выбираем альтернативный способ — автоматическая торговля

При такой схеме вы не передаёте управление инвестициями брокеру и не проводите торговые операции самостоятельно. Автоматический способ задаёт другой формат: регистрируя аккаунт в торговой системе, вы получаете статус инвестора и возможность зарабатывать, подключаясь к профессиональным трейдерам. Поскольку ваш аккаунт будет автоматически повторять их действия, важно грамотно сделать выбор — выявить самых стабильных поставщиков сигналов.

### Как устроена автоматическая торговля на бирже



 С торговым интерфейсом ZuluTrade можно познакомиться, зарегистрировав демо-аккаунт. Если вы решите получить пробный доступ самостоятельно, проходите по адресу [execty.zulutrade.com](https://execty.zulutrade.com) — только в таком случае система распознает вас, как клиента Execty.



8 (812) 457 75 53  
consultme@execty.ru

Санкт-Петербург  
Средний проспект В.О.,  
дом 55, офис 12, код 122

О компании | Схема работы | Типы торговли | О ZuluTrade | FAQs

Записаться на консультацию

## Lorem ipsum dolor sit ame

Nunc quis nisl vel ligula fermentum interdum.

Nisl vel ligula fermentum interdum. → Proin sodales velit Proin sodales velit → **Lorem ipsum Nulla finibus sagitti.**

### Fusce sed pharetra felis, ut dapibus turpis.

Integer congue metus et dolor faucibus tempus efficitur eu enim. Nam feugiat at orci sit amet placerat. Suspendisse ultrices gravida leo, vel commodo leo accumsan eget. Suspendisse tortor felis, interdum nec augue eu, venenatis sodales arcu. Sed vel libero eget nulla congue ullamcorper. Cras blandit lectus a faucibus scelerisque. Praesent viverra laoreet nunc at euismod. Nulla ac libero facilisis dui egestas ullamcorper id et eros. Nulla non lacinia ligula. Morbi sed nisl sagittis, finibus nisi nec, tempus felis. важно

### Phasellus elementum justo eu dui sodales



 Quisque suscipit vel ligula eget efficitur. Donec tristique velit lectus, vitae interdum mauris iaculis sit amet. Ut mollis turpis vel libero commodo, ut sollicitudin erat lobortis. Vivamus vestibulum justo eu nibh placerat mattis. Vestibulum et euismod tortor. Maecenas luctus massa ultrices ultricies cursus.

## Направьте инвестиции в США — получите американское гражданство

### До американской мечты — три шага

#### Шаг 1

##### Временная «зелёная карта» на 2 года

Каждому, кто вкладывает накопления в американскую экономику, предназначена особая виза — EB-5, иначе — временная «зелёная карта». С первого дня действия EB-5 инвестор вместе с семьёй вольны чувствовать себя в США, как дома: жить, путешествовать, работать, учиться.

#### Шаг 2

##### Постоянная «зелёная карта» через 2 года

За два года главное испытание пройдено — вы вложили свой капитал в экономику страны и официально стали иностранным инвестором. Теперь иммиграционной службе остаётся проверить качество сделки, состояние инвестиционного объекта и заменить ваш временный документ постоянным.

#### Шаг 3

##### Гражданство США через 5 лет

Как только вы получаете постоянную «зелёную карту», вы становитесь полноправным жителем Соединённых Штатов Америки. Однако, всем, кто желает официально стать гражданином страны, в такой возможности не откажут. Спустя 5 лет со дня открытия временной карты, вы сможете получить американский паспорт.

С визой инвестора EB-5 можно всё —  
живите полно с первого дня в Америке

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur  
adipiscing elit. Cras aliquet nibh et feugiat  
mattis.

### Phasellus elementum justo eu dui sodales

#### Fusce sed pharetra felis.

Каждому, кто вкладывает накопления в американскую экономику, предназначена особая виза — EB-5, иначе — временная «зелёная карта». С первого дня действия EB-5 инвестор вместе с семьёй вольны чувствовать себя в США, как дома: жить, путешествовать, работать, учиться.

#### Duis bibendum nisi vitae elit.

За два года главное испытание пройдено — вы вложили свой капитал в экономику страны и официально стали иностранным инвестором. Теперь иммиграционной службе остаётся проверить качество сделки, состояние инвестиционного объекта и заменить ваш временный документ постоянным.

#### Fusce nec ornare risus

Как только вы получаете постоянную «зелёную карту», вы становитесь полноправным жителем Соединённых Штатов Америки. Однако, всем, кто желает официально стать гражданином страны, в такой возможности не откажут. Спустя 5 лет со дня открытия временной карты, вы сможете получить американский паспорт.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.  
Cras aliquet nibh et feugiat mattis.

# Содержание. Функцио- нальность

## Фильтры для поиска новых домов, страница «Жилые комплексы»

### Группа. Ваша квартира

Студия 1 2 3 4 5  
Санкт-Петербург, район ▾  
Диапазон цен ▾

### Сортировка

Дешевле → Дороже  
Ближе → Дальше  
Быстрее → Дольше  
Новее → Подряд  
С акциями → Без

### Группа. Жилой комплекс

Класс жилья ▾  
Тип дома ▾  
Этажность ▾  
Размер комплекса Выбор из заданных значений

### Группа. Расстояние до центра

На общественном транспорте Выбор из заданных значений  
На автомобиле Выбор из заданных значений

### Группа. Приобретение

Сдача объекта ▾ (Сдан, 2015, 2016, 2017, ...)  
Форма оплаты ▾ (Рассрочка без %, Рассрочка с %, Ипотека, Военная ипотека, Материнский капитал, Субсидии, В зачёт)

### Группа. Застройщик

Название компании ▾  
Работа по 214-ФЗ ✓  
Средняя задержка сдачи объектов Выбор из заданных значений  
Построенных объектов Выбор из заданных значений

### Группа. Безопасность

Ограждённая территория ✓  
Охраняемая территория ✓  
Камеры наблюдения ✓

### Группа. Родителям

Детские площадки Выбор из заданных расстояний  
Спортивные площадки Выбор из заданных расстояний  
Детские сады Выбор из заданных расстояний  
Школы Выбор из заданных расстояний  
Детские поликли. и больницы Выбор из заданных расстояний

### Устройство района

Продуктовые магазины Выбор из заданных расстояний  
Торговые комплексы Выбор из заданных расстояний  
Спортивные клубы Выбор из заданных расстояний  
Парки, леса, озёра Выбор из заданных расстояний  
Театры Выбор из заданных расстояний  
Кино Выбор из заданных расстояний  
Истор. и культурные объекты Выбор из заданных расстояний  
Поликл. и больницы для взрослых Выбор из заданных расстояний  
Аптеки Выбор из заданных расстояний  
Банки Выбор из заданных расстояний  
Почта Выбор из заданных расстояний

### Группа. Экология

# Умный поиск. Состав карточки объекта

## Обзор объекта, ознакомительные данные

- Название
- Текстовое описание (опционально)
- Изображения объекта
- Застройщик
- Петербург или область
- Район
- До (название станции) (сколько) минут
- Точный адрес или широта и долгота
- Диапазон цен на квартиры в ЖК
- Класс жилья
- Тип дома
- Этажность
- Квартир в продаже
- Общая жилая площадь (для хранения в CMS)
- Сдача ближайшей очереди
- Логотипы премий и наград
- Типы помещений (студия, 1, 2, 3, 4)
- Высота потолков (перечислить все возможные, если их несколько)
- Отделка (перечислить типы отделок в доме)

## Инфраструктура жилого комплекса

- Парковка
- Бесплатные места
- Платные места
- Устройство двора
- Ландшафтный дизайн
- Детские площадки
- Спортивные площадки
- Другое
- Безопасность
- Охрана 24/7
- Закрытая территория
- Камеры наблюдения
- Другое
- Велопарковка и стоянка для колясок
- Лифты (Для хранения в CMS)
- Другие факты о внутреннем устройстве ЖК

## Инфраструктура района

1. Все объекты и расстояния на карте
2. Все объекты текстом по группам. Названия, расстояния:
  - Продуктовые магазины
  - Торговые комплексы
  - Образование (школы, детские сады).
  - Здоровье (гор. и обл. поликлиники (для взрослых и детей), гор. и обл. больницы, клиники, аптеки).
  - Спортивные клубы
  - Отдых (театры, кино, исторические и культ. объекты, и другое).
  - Банки
  - Почта
  - АЗС
  - Полиция
  - Природа (парки, водоёмы, леса).
  - Другие факты об инфр. района

## Квартиры жилого комплекса

- Для каждого типа (например, для 1 к.кв) подать:
- S общая
  - S жилая
  - S балкона 1
  - S балкона N
  - S ванной комнаты
  - S туалетной комнаты
  - Высота потолков: метры
  - Отделка: тип
  - Ванная и туалет: совместные или отдельные
  - Изображения планировок
  - Стоимость метра
  - Стоимость всей квартиры

## Ход строительства

- Количество очередей
- Сданные и предстоящие
- Сроки сдачи предстоящ.
- Фотографии с площадки
- Онлайн-трансляция

## Юридическая информация

- Разрешение на строит. (pdf и/или да/нет)
- Проектная декларация (pdf)
- Аккредитация (список банков)
- Договор: название
- Страхование ответственности: да/нет

## Формы оплаты

- Ипотека
- Рассрочка без %
- Рассрочка с %
- Материнский капитал
- Военная ипотека
- Субсидии для молодых семей и малоимущих.
- Квартиры в зачёт

## Внешние ссылки

- На карточку застройщика
- На сайт ЖК
- На сообщество ЖК в ВК, FB
- На видео о ЖК

## Дорога домой

- 1) Автомобилистам
  - Карта
  - Время до КАД
  - Время до центра
  - Пробки утром
  - Пробки вечером
- 2) Пешеходам
  - Карта
  - Время ходьбы до ближ. остановки
  - Время ходьбы до ближ. метро
  - Время ходьбы до ближ. жд станции
  - Маршруты до центра (номера, время, \$)

## Экология района

- Уровень чистоты района (по шкале из карты)
- Плотность вод. и зелёных объектов
- Плотность пром. зон

## Помнить

- О тайном жильце
- О тайном покупателе
- Об отзывах посетителей
- Выводе подходящих публикаций

## Контакты

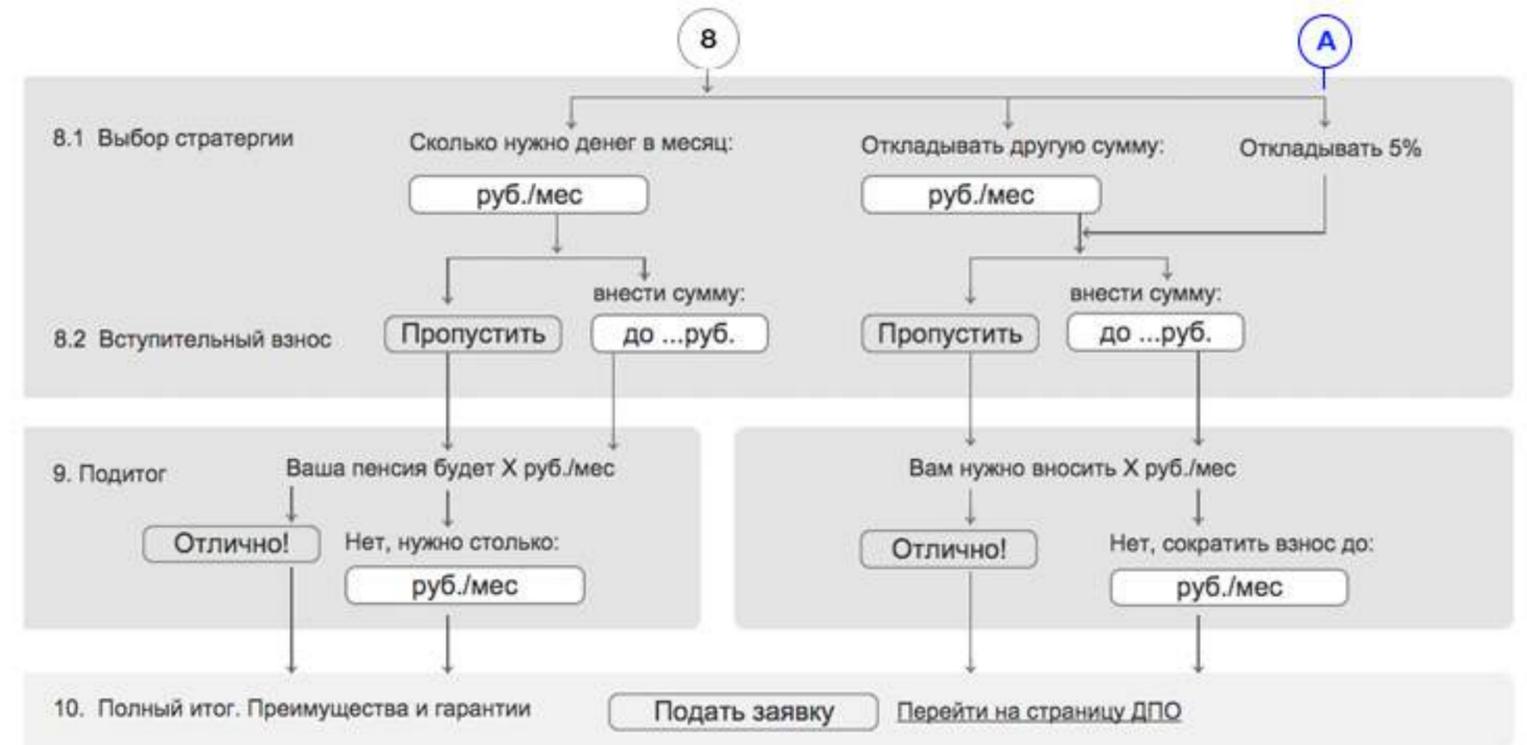
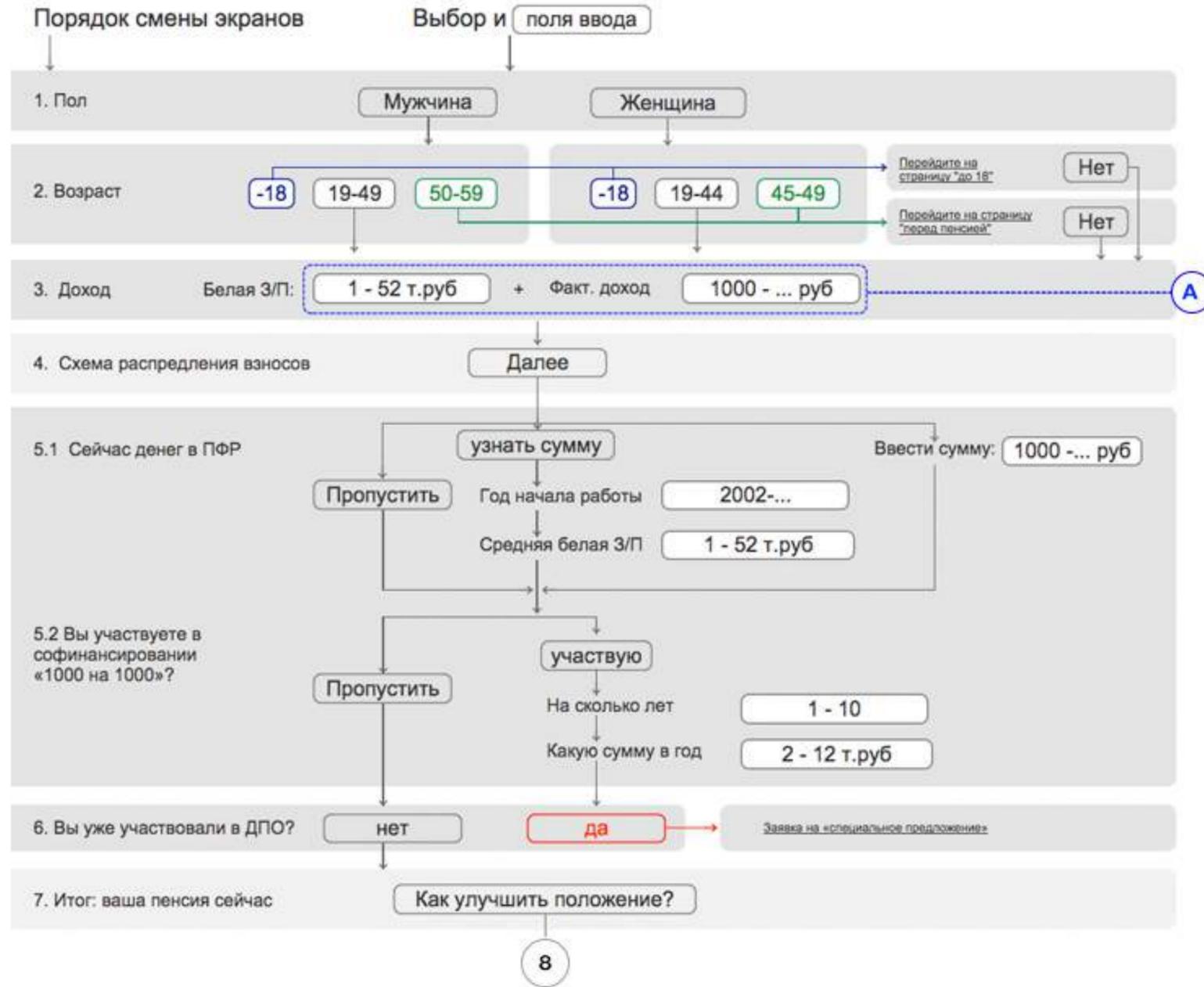
- Электронная почта
- Телефон

## Целевые действия

- «Добавить в закладки»
- «Поделиться»
- «Оставить отзыв»

# Калькулятор пенсии и ДПО

примерная структура



# Информационная архитектура

## Для КОНТЕНТНЫХ проектов

Сбор информации

Структура

Сценарии

Идеи. Решения. Рекомендации

Контентный план

Тексты

Содержание. Функциональность

# Информационная архитектура

## Для интернет-магазинов

Сбор информации

~~Структура~~

Сценарии

Идеи. Решения. Рекомендации

~~Контентный план~~

~~Тексты~~

~~Содержание~~. Функциональность

Модель данных

# Информационная архитектура

## Для веб-сервисов

Сбор информации

Структура

Сценарии

Идеи. Решения. Рекомендации

~~Контентный план~~

~~Тексты~~

~~Содержание.~~ Функциональность

Модель данных

# Информационная архитектура

## Для лендингов

Сбор информации

~~Структура~~

~~Сценарии~~

Идеи. Решения. Рекомендации

~~Контентный план~~

Тексты

Содержание. ~~Функциональность~~

~~Модель данных~~

# Информационная архитектура

## Для промо-сайтов

Сбор информации

Структура

~~Сценарии~~

Идеи. Решения. Рекомендации

~~Контентный план~~

Тексты

Содержание. ~~Функциональность~~

~~Модель данных~~

# Information Architect

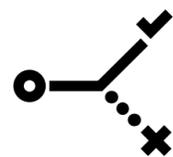


Интерактивное  
агентство

Опыт внедрения информа-  
ционной архитектуры

Nimax, 2015

# Дикая смесь



Стратег



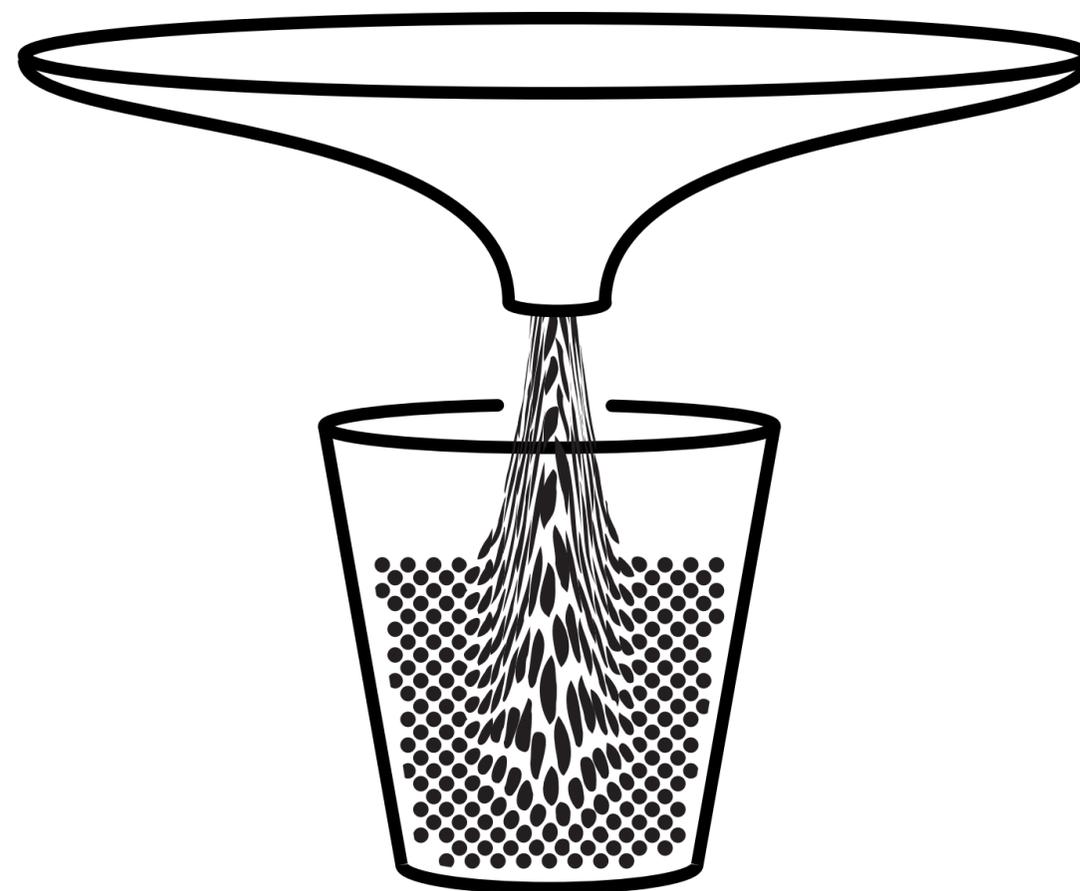
Аналитик



Копирайтер



Проектировщик



# Качества

## Хорошо, если инфарх может...

Проектирует  
Пишет хорошие тексты  
Оформляет тексты  
Разбирается в бизнесе  
Слушает и слышит  
Хорошо рассказывает  
Может поспорить и убедить  
Формулирует идеи и мысли  
Копается и ищет правду  
Задаёт правильные вопросы  
Додумывает за клиента  
Предугадывает проблемы  
Разбирается в рекламных инструментах  
Разбирается в дизайне  
Разбиратется в технологиях

P. S. Адекватный, харизматичный,  
симпатичный

## Плохой инфарх..

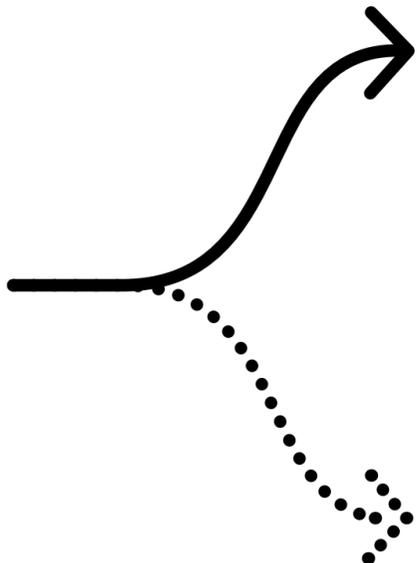
Зарывается в информацию  
Сомневается  
Не может принять решения  
Пишет плохие тексты  
Сопrotивляется проектированию  
Не может предложить несколько решений  
Пессимистичен  
Ограничен в знаниях  
Идеалистичен

P. S. Не хочет ничему учиться,  
дикий интроверт и зануда.

# Развитие



**Инфарх**



**Проектирование**

**Стратегия**

# Вопросы.



Интерактивное  
агентство

Опыт внедрения информа-  
ционной архитектуры

Nimax, 2015



Интерактивное  
агентство

[www.nimax.ru](http://www.nimax.ru)