

## Questionnaire Website Information Structure

Important:

Your website is a marketing tool. And just like in any other sales and marketing materials or personal interactions, you are presenting an image which may be a little different from your current reality.

Therefore:

- a) Please answer all questions as you would like your company and products or services to be perceived by people who view your website.
- b) Present your company and your offering as you hope it to look in the near future.
- c) Don't include items in your site just because you have done them in the past. Include only what you want for the future.

1. What is the company name?

פרמטר טכנולוגיות בע"מ

2. In no more than 10 words, what does your company do?

פיתוח תכנון ויצור מוצרים עתירי ידע

3. In one sentence only, explain the previous answer without using any of the main terms you used in it.

מוציא אל הפועל רעיונות של יזמים: "החל

4. What is your website domain name?

parameter.co.il

5. List the web pages that you feel are most important.

הצגת ניסיון ע"י הצגת מוצרים שתוכננו.  
הצגת לקחות מרוצים.  
הצגת יכולות תכנון.  
פרופיל חברה.

6. List the web pages that are of secondary importance.

הצגת טכנולוגיות יצור אשר בהם יש לנו ניסיון.

7. List the web pages that are of low importance.

צור קשר.

8. List all the different potential industry segments of your customers (i.e. vehicle, military, banks, local government, education...). If only one, try to break it down into sub-segments.

הלקוחות שלנו באים מתעשיית ההיטק והאלקטרוניקה, יזמים ומשקיעים, יזמים רופאים, חברות התעשייה המסורתית.

9. What kind of customer does your company serve: home, small business, enterprises, governments, organizations?

Home

Small business

Large companies

Others – please state

10. What kind of people do you expect to visit your site:

Private individuals

Decision makers

Managers

Technical people

Others – please state

11. What kind of solutions do you offer:

- Off the shelf products
- Products made to the customer's specifications
- Services

Others – please state

בסעיף השירות: מתן שירותי יעוץ הנדסי ותכנון לפי שעות.

12. What do you want your visitors to think as they browse your site?

חשוב לי לשדר מסר של חברה גדולה עם יכולות גבוהות בעיקר ביכולת של מתן .TURN KEY SOLUTION  
חשוב שהמסר יתאים לכלל אוכלוסיית הלקוחות הפוטנציאליים שלנו.

13. What would you like your visitors to do after browsing your site?

שיתקשרו אלינו לצורך פגישה...

14. Imagine there are serious companies or organizations out there who need exactly what you offer. And imagine that a decision maker in one of these companies decides to search on Google to try and find a supplier like you. Give a list of search phrases that you think they might use. In other words, phrases that strongly reflect what your company offers.

תכנון מוצרים , יצור מוצרים , תכנון הנדסי, תכן מכאני, חלקי פלסטיקה, תבניות, תכנון לפי דרישת לקוח, תכנון מכונות ומתקנים, אוטומציה ובקרה.

15. List your most important products and services. Give the name and a description of each one in one sentence only.

תכון מכאני של מוצרים ופטנטים הוצאה אל הפועל של רעיונות יזמים.  
תכון בתוכנות תיב"פ SOLID WORKS ומידול מוצרים בתלת מימד.  
תכון חלקי פלסטיקה תכון תבניות ויצורם בסין.  
תכון חלקים בכל סוגי הטכנולוגיה מהמתקדמות שיש.  
תכון זיווד אלקטרוני: מארזי מכשירים אלקטרוניים ורפואיים, מיקום רכיבים אלקטרוניים.

16. List less important products and services. Give the name and a description of each one in one sentence only.

תכון מכונות - בקרה ואוטמציה לתעשייה המסורתית. (פחות מעניין אותי).

17. List products or services do you NOT offer now but intend to offer in the future?

אין.

18. If you were asked to list a few items of news about your company, could you do it? For example, events you appeared in, or will be appearing in, deals made, new product releases. How many could you list?

- None  
 One a week  
 One a month

Comments:

19. Case studies. Do you have an example of a sale that could be made into a case study or success story? If so, how many?

סיפורי הצלחה שאותם אפשר ללמוד מהם סיפורי הצלחה שאותם אוכל להציג.

20. White papers. A white paper is an article about a problem or a need that introduces your product or service as a solution to that need. Do you have a subject that could be made into a white paper?

לא הבנתי זאת...מצטער..

21. Could you get testimonials (recommendations) from customers – one or two sentences for each? If so, how many could you get?

אומללות מלקוחות המלצות מלקוחות.

22. List the messages you want to impress on the people who visit your website. List in order of importance, starting with the most important. Here are some examples: Quality, customer service, expertise in certain industries (like medical or military), industry leader, Israeli, uniqueness, business value, strategic value, QA and standards, professionalism, young start-up. These are the messages that will appear throughout the site's content.

יכולות גבוהות בתכנון, עמידה בלוחות זמנים, יכולת ליצור וניהול קווי יצור ביצור המוני, דע רב בנושא תבניות.

23. Please add any further information that is important to you.



Viewing technology from a higher perspective

אכתוב לך זאת על גבי המייל.

First stage done – thanks.