



## Коммерческое предложение по продвижению сайта www.site.ru

Настоящее коммерческое предложение подготовлено на основании анализа сайта [www.site.ru](http://www.site.ru) по состоянию на ДД.ММ.ГГГГ.

Стоимость работ по продвижению сайта [www.site.ru](http://www.site.ru) в ТОП поисковых систем Яндекс, Google, Рамблер по выбранным \_\_\_(количество слов) ключевым словам составит \_\_\_\_\_ (с учетом копеек) рублей за каждый расчетный период (длительность каждого расчетного периода продвижения составляет 30 календарных дней).

Порядок оплаты: по факту оказания услуг, при наличии 100% обеспечительного взноса. Обеспечительный взнос равен стоимости одного расчетного периода продвижения.

### Постановка задачи

Продвижение Сайта [www.site.ru](http://www.site.ru) с целью улучшения видимости сайта в поисковой выдаче, увеличения количества посетителей, процента конверсии и обращений в компанию (лидов).

### Текущие показатели сайта

Показатель	Значение
Проверка возраста сайта	135 дней
Индексация сайта (количество страниц)	5
Наличие сайтов-аффилиатов	Да
Наличие неуникального контента	Нет
Наличие счетчиков статистики	Яндекс.Метрика
Наличие фильтров поисковых систем	Нет
Проверка robots.txt	Нет
Проверка sitemap.xml	Нет
Проверка работоспособности ссылок на Сайте	Есть битые ссылки
Проверка регистрации в каталогах	Нет



Проверка тИЦ и PR	тИЦ = 0; PR= 0
Регион продвижения	Екатеринбург и Свердловская область
Ссылочная масса	0

**Вывод:** исходя из того, что сайт является молодым (возрастом до года), а также отсутствует оптимизация контента и кода сайта, Исполнитель предлагает в качестве тарифа оплаты выбрать фиксированную плату сроком до шести (6) месяцев минимум. Это обусловлено тем, что сайт не готов к продвижению по трафику, позициям или лидам.

## Анализ объема рынка и уровня конкуренции

Подсчет производится на основании данных сервиса [wordstat.yandex.ru](http://wordstat.yandex.ru)

Показатель	Значение
Сфера деятельности	пластиковые окна
Регион измерения конкуренции	ХМАО и ЯНАО
Сезонность спроса	июнь-сентябрь
Популярность запроса по регионам	5 336 показов в месяц

### 1) Общая потенциальная емкость рынка

Рассчитывается по формуле ОПЕР = КА\*ЧП\*СЦ, где:

- КА – количество аудитории
- ЧП – частота потребления в пересчете на квартал (коэффициент годовой - 0.25)
- СЦ – средняя цена

Соответственно,  $5336 * 0.25 * 10000 = 13\,340\,000$  рублей.

### 2) Конкуренция

По тематике “пластиковые окна”

Конкурент	Тип страницы в выдаче(главная или вложенная)	тИЦ и PR	Возраст домена	Количество внешних ссылок
<a href="http://oknarp.ru/">http://oknarp.ru/</a>	Главная	50 и 4	1337 дней	27
<a href="https://market.yandex.ru/search.xml?text=%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BE%D">https://market.yandex.ru/search.xml?text=%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BE%D</a>	-	-	-	-



0%BA%D0%BD%D0%B0%5C&clid=545				
<a href="http://ekb.pulscen.ru/price/100901-plastikovye-okna-pvh">http://ekb.pulscen.ru/price/100901-plastikovye-okna-pvh</a>	Вложенная	1600 и 4	2004.05.25	674,178
<a href="http://okna66.ru/production/plastikovye-okna/">http://okna66.ru/production/plastikovye-okna/</a>	Вложенная	20 и 2	1663 дня	230
<a href="http://www.oknaek.ru/">http://www.oknaek.ru/</a>	Главная	40 и 0	1265 дней	
<a href="http://www.oknalid.ru/">http://www.oknalid.ru/</a>				
<a href="http://www.plastokno-ekb.ru/">http://www.plastokno-ekb.ru/</a>				
<a href="http://www.okna2ekb.ru/">http://www.okna2ekb.ru/</a>				
<a href="http://irbisebg.ru/">http://irbisebg.ru/</a>				
<a href="http://www.semokna.ru/">http://www.semokna.ru/</a>				
<a href="http://www.oknaekb66.ru/">http://www.oknaekb66.ru/</a>				

**Вывод:** по тематике “пластиковые окна” наблюдается высокий уровень конкуренции, что связано с наличием у конкурентов сайтов со средним возрастом от 4,5 лет. Потенциальная емкость рынка за квартал составляет 13 340 000 рублей, основной объем от которой занимают компании, позиции которых находятся в ТОП-10 и получающие высокий поток трафика из интернета. Для увеличения объема продаж Исполнитель предлагает подготовить сайт к комплексному продвижению (4-6 месяцев), после чего следует подключать стратегию контент-маркетинга, включающую работу с социальными сетями, тематическими площадками и контекстной рекламой в Яндекс.Директ.

## Рекомендации по сайту с точки зрения юзабилити

Показатель	Значение
Кроссбраузерность (возможность просмотр сайта с использованием различных браузеров)	
Адаптивная верстка (сайт должен просматриваться в различном разрешении)	
Страница 404 ошибки	
Вся необходимая информация на первом экране	
Наличие “хлебных крошек”	
Наличие цены	
Размер изображений не должен превышать 500 кб	



**Вывод:** для улучшения поведенческих качеств и лояльности посетителей сайта следует исправить \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_, что позволит увеличить конверсию сайта.

## Стоимость услуг

На период подготовки к комплексной работе (4 месяца) сумма услуг составляет 12 900 рублей по фиксированному прайсу.

На этапе комплексного продвижения возможна работа по различным типам оплаты:

### Оплата за позиции

$S_{period} = A + C$ , где

A - абонентская плата

C - оплата за ключевую фразу, находящуюся в ТОП-10 (рассчитывается по согласованному списку ключевых фраз)

### Оплата за трафик

$S = (T_{sum} - T_{brand} - T_{bas} * K) * p + A * K$

$T_{sum}$  – общий поисковый трафик – количество привлеченных посетителей из поисковых систем на Сайт за отчетный период (определяется на основании количества переходов с поисковых систем по данным систем статистики Google Analytics (GA) и Яндекс.Метрика).

$T_{bas}$  – базовый трафик – объем поискового трафика за отчетный период на момент заключения Договора в размере \_\_\_\_\_ переходов\*;

\*Исполнитель имеет право в одностороннем порядке пересмотреть величину базового трафика, в случае удаления Заказчиком с сайта более 5% страниц от количества страниц, которое было в наличии на момент заключения договора. Об изменении базового трафика Исполнитель оповещает Заказчика за 3 рабочих дня до вступления изменений в силу.

$T_{brand}$  - брендовый трафик — это количество переходов на Сайт за отчетный период с поисковых систем сети Интернет по поисковым запросам, переходы по которым с поисковых систем на Сайт не будут учитываться при расчете стоимости продвижения Сайта по трафику (стоп-слова).

### Оплата за лиды

$S = (G_{I1} * C_{I1}) + (G_{I2} * C_{I2}) + (G_{I3} * C_{I3}) + (G_{I4} * C_{I4}) + (G_{I5} * C_{I5}) + A$ , где

G - количество обращений

I1,2,3,4,5 - интервалы по шкале

C – стоимость 1 (одного) обращения сверх зафиксированного ежемесячного базового количества обращений определяется в соответствии с таблицей:



Интервал (I)	Количество заявок за отчетный период (по модулю ЭЛТ Google Analytics) и количество обращений (по аналитическому инструменту Call Touch)	Цена обращения
1	До 5	25
2	От 6 до 10	20
3	От 11 до 15	15
4	От 16 до 20	10
5	Свыше 20	7

**A - ежемесячный минимальный платеж за аналитические работы и поддержку базового объема обращений равный 12900 (сумма прописью) рублей. НДС не облагается**

## Результаты работ

Месяцы	Вид работ	Результат
1	Проведение аудитов (технический, seo, коммерческий, юзабилити)	Перечень задач на улучшение сайта, подготовка концепции развития сайта и бизнеса
1-2	Оптимизация внутренних страниц сайта	Оптимизированные страницы сайта, релевантные запросам пользователей.
2-12	Разработка контента по собранной ранее семантике (20 в месяц)	Новый контент для развития сайта. Улучшение видимости в ПС
4-12	Размещение написанного контента	Улучшение видимости в ПС, расширение охвата семантики
2-3	Доработка сайта по проведенным аудитам. Корректировка работы продажников	Сайт с новыми полезными сервисами, подготовленный для дальнейшего продвижения
3-4	Получение must-have ссылок с бизнес-каталогов, региональных порталов (По 10-15 каталогов или порталов в месяц)	Получение ссылочной "подушки"
4-12	Ведение контекстной рекламы	Приток клиентов
3-12	Наращивание ссылочной естественной массы (30-100 ссылок в месяц по нарастающей)	Получение стабильного ссылочного профиля
6	Анализ динамики. Что достигнуто? Что не достигнуто?	Корректировка плана продвижения
12	Анализ динамики за год. Что достигнуто? Что не достигнуто?	Составление плана продвижения на следующий год с учетом достигнутых результатов

При возникновении вопросов, связывайтесь с нами по телефонам \_\_\_\_\_ или по электронной почте \_\_\_\_\_.



Предполагаемая дата, необходимая для ознакомления с предложением - \_\_\_\_\_. По достижении этой даты специалист компании Inmap свяжется с Вами для уточнения Вашего решения.

Для начала работы Вам нужно направить нашему контактному лицу реквизиты для составления договора и выставления счета. Вся документация подготавливается сроком до одного рабочего дня.

