

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСА
УСЛУГ ПО ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ И ПРОДВИЖЕНИЮ
САЙТА (SEO) ДЛЯ ООО «КОСМОС ОГ»

Согласовано:

Багрян А.А. 

ЦЕЛИ:

1. Выработка стратегии поискового продвижения сайта Cosmos Hotel Group и страниц отдельных отелей в поисковых системах Яндекс и Google, сроком на 12 календарных месяцев, формирование семантического ядра, формирование предложений по доработке сайта под требования поисковых систем Яндекс и Google.
2. Улучшение поисковых свойств сайта по множеству высоко-, средне- и низкочастотных запросов в поисковых системах Яндекс и Google.
3. Повышение посещаемости сайта Cosmos Hotel Group и страниц отдельных отелей в поисковых системах Яндекс и Google.

I. Наименование и объём работ

Наименования и объем работ в рамках абонентской платы указаны в Приложении 1.

На работы, не вошедшие в данный перечень (новые позиции), а также по работам для нового сайта проводится биддинг между Основным и Резервным поставщиками.

При появлении у Заказчика необходимости продвигать новый сайт, Заказчик согласует с исполнителем объем работ и фиксированную часть. КРІ и порядок расчета общий для всех сайтов.

II. Критерий выбора поставщика

По результатам закупочной процедуры, согласно критериям квалификации, выбираются два поставщика услуг (Основной и Резервный), соответствующие требованиям данного технического задания, получившие наибольшее количество баллов, с которыми заключается договор на 12 месяцев. Участник, занявший по количеству набранных баллов первое место, выбирается Основным поставщиком, участник, занявший второе место – Резервным.

Одновременно работа осуществляется только с одним поставщиком (основным).

Оценка осуществляется по 10-ти балльной шкале по следующей формуле с учетом весовых коэффициентов:

Общий балл = 0,6 * Финансовая оценка + 0,3 * Оценка тестового задания + 0,1 * Портфолио

1) **Финансовая оценка** основывается на сравнении полученных цен на указанные виды услуг (см. **Приложение №3** – Форма КП).

Максимальный балл присваивается минимальному значению показателя (**Цена**), расчет осуществляется по формуле:

Оценка = (Минимальное значение/ Значение анализируемого критерия) * Максимальный балл;

2) **Оценка тестового задания** основывается на соответствии выполненного задания критериям оценки.

Тестовое Задание представлено в **Приложении № 3** – Форма КП к данному ТЗ.

Критерии оценки:

- 1) Ядро – максимум 5 баллов
- 2) Анализ конкурентной среды и комплексная стратегия – 5 баллов

Балл за Тестовое задание равен сумме баллов критериев оценки.

Параметры оценки:

1. Ядро

- 1.1. Ядро. Кол-во запросов в предоставленном ядре не менее 2 000 шт (1,25 балла)
- 1.2. Ядро. Для всех запросов из предоставленного участником ядра в файле указаны продвигаемые страницы (1,25 балла)
- 1.3. Ядро. Суммарная частотность ядра не менее 150 000 (1,25 балла)
- 1.4. Ядро. Уникальность ядра (отсутствие поисковых запросов в которых слова переставлены местами) (1,25 балла)

2. Анализ конкурентной среды и комплексная стратегия.

- 2.1. Сделан анализ конкурентной среды на основе подобранного ядра запросов (1,25 балла)
- 2.2. Сформирована стратегия продвижения с указанием ключевых точек роста сайта cosmosgroup.ru (2,5 балла)
- 2.3. Перечислены проблемы мешающие видимости сайта в поисковых системах (1,25 балла)

3) Оценка портфолио производится на основании наличия у участника похожих проектов с компаниями из сферы гостиничных услуг

Порядок проведения тестового задания:

Участник подает результат выполнения тестового задания вместе со всеми документами, необходимыми для участия в процедуре

ВАЖНО!

Оценка за тестовое задание должна составлять **не менее 8-ми баллов**. При недостижении этого значения, участник не допускается до этапа Финансовой оценки.

По итогам оценки осуществляется ранжирование участников закупочной процедуры по количеству полученных баллов. Первое место присваивается участнику, набравшему наибольшее количество баллов. Последующие места распределяются между участниками, в соответствии с количеством набранных баллов от наибольшего к наименьшему.

III. Срок выполнения работ / Оказания услуг

Договор заключается сроком на 1 год.

IV. Условия оплаты

Формат оплаты – ежемесячно за фактически выполненные работы в течение 15 рабочих дней с даты получения счета, выставленного на основании подписанного акта выполненных работ и отчета в формате, указанном в пункте «Отчетность».

Оплата услуг по поисковой оптимизации и продвижению сайтов состоит из двух частей:

1. Фиксированная часть (абонемент). Оплачивается за выполненные работ из Приложения 1.
2. Премияльная часть (переменная часть). Выплачивается по факту достижения КРІ из Приложения 2 для всех сайтов в целом, но не более объема абонентской платы (п. 1 р.

IV). В случае не выполнения прогноза, данного Исполнителем в коммерческом предложении (фиксируется в договоре), премия не выплачивается.

V. Качество

В случае попадания Сайта(ов) заказчика в Бан Яндекс или Google в результате действий, произведенных Исполнителем или Заказчиком в соответствии с рекомендациями Исполнителя, Исполнитель обязуется произвести работы по выводу Сайта из Бана за свой счет.

На время вывода Сайта Заказчика из Бана Исполнитель предоставляет Заказчику 100% скидку на фиксированную абонентскую плату. Факт попадания Сайта в Бан в результате действий, произведенных Исполнителем или Заказчиком в соответствии с рекомендациями Исполнителя, должен быть подтвержден со стороны ООО «Яндекс» или ООО «Гугл» появлением соответствующего сообщения в сервисах <https://webmaster.yandex.ru> <https://www.google.ru/webmasters/>

В случае не выполнения прогноза, данного Исполнителем в коммерческом предложении (фиксируется в договоре), договор может быть расторгнут по инициативе Заказчика через 5 рабочих дней после уведомления Исполнителя по электронной почте.

Заказчик оставляет за собой право на пересмотр прогноза трафика, но не более одного раза в 3 месяца, в связи с изменениями алгоритмов поисковых систем (Яндекс и Google), сильными изменениями и доработками сайта, а также иными внеплановыми изменениями на сайте.

VI. Прочее

1) Отчетность

Отчетность состоит из 3-х видов отчетов:

1. *Еженедельный краткий отчет.* Формируется каждую неделю. Предоставляется в течение первых 2-х рабочих дней, следующих за отчетной неделей. Отчет содержит информацию об основных результатах в краткой форме, приводится в таблице формата Excel (см. Приложение 3) и содержит все данные, приведенные по полным неделям. По согласованию Сторон содержание отчета может быть доработано: какие-то показатели из стандартных убраны или добавлены новые.
2. *Расширенный ежемесячный отчет.* Раз в месяц формируется расширенный отчет в таблице формата Excel (см. Приложение 4), а также пояснительная записка с анализом ситуации. Приводятся число выполненных работ, рекомендации, указывается статус по всем запланированным мероприятиям в предыдущем месяце, планы на текущий месяц. Предоставляется в течение первых 5-ти рабочих дней, следующих за отчетным месяцем. По согласованию Сторон содержание отчета может быть доработано: какие-то показатели из стандартных убраны или добавлены новые. Обязательным дополнением документальной формы отчетности является личная встреча/скайп-конференция, проводимая между всеми участниками команды проекта со стороны Исполнителя и командой проекта со стороны Заказчика. Она должна быть организована в течение 5-ти рабочих дней после предоставления отчета. Состав участников встречи может быть изменен по согласованию с Заказчиком.
3. *Отчеты по запросу Заказчика.* В течение всего рабочего процесса Исполнитель может в любое время запросить небольшие отчеты, содержащие информацию под конкретный запрос Заказчика, например, выгрузка ссылок за определенный

период, список используемых слов, список используемых площадок и т. д. Отчеты, в зависимости от сложности, предоставляются Исполнителем в период от 1-го до 3-х рабочих дней.

2) Проектная команда

На проект должна быть выделена отдельная постоянная команда в лице (минимум):

1. Руководитель проектной команды (team lead/project manager)
2. Специалист по поисковому продвижению
3. Аналитик
4. Копирайтер
5. Редактор
6. Аккаунт-менеджер

Необходимо наличие фиксированной команды проекта (не менее 2-х человек) Смена команды проекта строго регламентирована и производится с уведомлением Заказчика сканом письма на официальном бланке с подписью уполномоченного лица и печатью организации, в котором указаны ФИО участников новой команды.

3) Общение

1. Рабочие моменты. Формат «один-к-одному». Один менеджер со стороны Заказчика и один аккаунт-менеджер со стороны Исполнителя.
2. Замещение. На время отсутствия менеджера со стороны Заказчика или Исполнителя на срок более 1-го рабочего дня назначается дублирующий менеджер.
3. Встречи. Не менее 1 раза в месяц, но не более 1 раза в неделю по предварительному согласованию (за 1 рабочий день) будут организовываться личный встречи/скайп-конференции. Если член команды находится в Москве, то он будет приезжать в офис Заказчика в Москве или ближнем Подмосковье. Встречи будут проводиться в рабочие дни с 11:00 до 18:00. Если член команды находится не в Москве, то он должен находиться в часовом поясе Москвы ± 2 часа и присутствовать на встрече удаленно по Skype со стабильным каналом (не более 1-го обрыва связи в течение часа) в период, указанный выше. На встрече обязательно участие всех членов рабочей группы, за исключением тех, кто находится в отпуске/на больничном.
4. Скорость ответа. Срочные вопросы — в течение 1 рабочего часа, рабочие вопросы — 1 рабочий день.

4) Общее

1. Все указанные в ТЗ пункты войдут в договор.
2. Семантическое ядро согласуется Заказчиком в течение 5 рабочих дней.
3. Исполнитель не имеет права упоминать факт оказания услуг Заказчику без письменного согласия уполномоченного сотрудника Заказчика.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Наименование и объём обязательных работ

Состав работ/месяц сотрудничества	Объем работ, шт					
	1-й мес	2-й мес	3-й мес	4-й мес	5-й мес	6-й мес
Консалтинг						
Формирование рекомендаций (письменная рекомендация и ее обоснование, к примеру, размещение конкретных видео на конкретных страницах, сокращение полей формы (конкретная форма, поля), и т.д.)	Не менее 5	Не менее 5	Не менее 5	Не менее 5	Не менее 5	Не менее 5
Консультации (письменный ответ на вопрос с обоснованием, к примеру, можно ли размещать один и тот же конкретный текст на двух разных конкретных страницах, какие конкретные требования будут предъявлены со стороны подрядчика по SEO к конкретному новому режиму и т.д.)	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено	Не ограничено
Составление ежемесячного отчета (документ, указан в ТЗ)	1	1	1	1	1	1
Составление еженедельного отчета (документ, указан в ТЗ)	4	4	4	4	4	4
Личные встречи с командой проекта (встреча, письменное резюме)	Не менее 1 и не более 4	Не менее 1 и не более 4	Не менее 1 и не более 4	Не менее 1 и не более 4	Не менее 1 и не более 4	Не менее 1 и не более 4
Поисковое продвижение						
Составление семантического ядра и распределение запросов по посадочным страницам, кол-во запросов	Не менее 300	Не менее 300	Не менее 300	Не менее 300	Не менее 300	Не менее 300
Корректировка семантического ядра, кол-во запросов (документ со списком запросов и посадочных страниц для каждого запроса)	0	0	Не более 30	Не более 30	Не более 30	Не более 30
Формирование и корректировка стратегии продвижения сайта на основании анализа тематики и особенностей ранжирования в конкурентной среде (документ со Стратегией или корректировкой в случае необходимости)	1	При необходимости	При необходимости	При необходимости	При необходимости	При необходимости
Отслеживание актуальности мета-тегов или оптимизация (ТЗ на изменение мета-тегов, в котором указан url-страницы ее мета-теги: title, description и keywords), кол-во страниц	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100
Анализ Сайта Заказчика в различных разрезах (анализ статических показателей домена, анализ индексации сайта, анализ видимости Сайта в поисковых системах и т.д.)	1	0	0	0	0	0
Анализ тематики и особенностей ранжирования в конкурентной среде. Определение стратегии контентного наполнения Сайта.	1	1	1	0	0	0
Анализ конкурентной среды в различных разрезах (анализ статических показателей доменов конкурентов, анализ уровня развития сайтов конкурентов, анализ внутренней оптимизации сайтов конкурентов, анализ внешней оптимизации сайтов конкурентов и т.д.).	1	0	0	0	0	0
Анализ технического состояния сайт, составление и реализация рекомендаций по его технической оптимизации (письменные рекомендации по анализу технического состояния сайта)	1	0	0	1	0	0

Состав работ/месяц сотрудничества	Объем работ, шт					
	1-й мес	2-й мес	3-й мес	4-й мес	5-й мес	6-й мес
Анализ коммерческих факторов сайта и конкурентов (письменные рекомендации по развитию сайта: коммерческим факторам, юзабилити и анализу форм)	1	0	0	1	0	0
Отслеживание качества текстового контента (письменные рекомендации по переработке контента страниц, вставки ключевых слов, список страниц для рерайтов, ТЗ в виде документа, где в режиме правки прописаны изменения, если необходимы рерайты, то для каждой страницы список ключевых слов и объем), кол-во страниц	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100	Не менее 100
Организация внутренней перелинковки, кол-во ТЗ на перелинковку (если ссылки в тексте, то в документе в формате doc в режиме правки их проставить, если алгоритм автоматической простановки ссылок, то четкое его описание и примеры)	10	10	10	10	10	10
Оптимизация изображений (alt, title и т.д.), кол-во ТЗ на простановку (url-страницы, изображение, alt, title и т.д. если алгоритм автоматической простановки, то четкое его описание и примеры)	20	20	10	10	10	10
Отслеживание статуса индексации в поисковых системах Яндекс и Google (письменное указание проблем индексации, например, не индексируются нужные страницы и привести список url)	4	4	4	4	4	4
Проверка геопривязки сайта к продвигаемым регионам/региону, привязка сайта к региону/регионам	4	4	4	4	4	4
Мониторинг позиций/трафика (все запросы, отчет запрос, позиция, поисковая система, регион) (документ, указан в ТЗ).	4	4	4	4	4	4
Анализ поведенческих факторов ранжирования (документ, анализ со скриншотами из систем аналитики, рекомендации, обоснование)	1	1	1	1	1	1
Анализ системы адресации на сайте (все типовые страницы, письменные рекомендации по изменению, обоснование, например, необходимо для страниц клиник ввести в url адрес клиники)	1	При необходимости	При необходимости	При необходимости	При необходимости	При необходимости
Отслеживание информации в сервисах для веб-мастеров Яндекс и Google (письменное сообщение о проблемах, например, наложен фильтр)	4	4	4	4	4	4
Переговоры со службой технической поддержки Яндекса для решения спорных ситуаций (письменно, при необходимости)	не ограничено	не ограничено	не ограничено	не ограничено	не ограничено	не ограничено
Проведение работ по увеличению CTR (Заказчик получает на согласование документ "Рекомендации по увеличению CTR", корректировка при необходимости)	1	при необходимости	при необходимости	при необходимости	при необходимости	при необходимости
Копирайтинг						
	0	по необходимости не более 10000	по необходимости не более 10000	по необходимости не более 10000	по необходимости не более 10000	по необходимости не более 10000

Состав работ/месяц сотрудничества	Объем работ, шт					
	1-й мес	2-й мес	3-й мес	4-й мес	5-й мес	6-й мес
Формирование ТЗ для копирайтеров Исполнителя (документ, ключевые слова для конкретной страницы), проверка написанных текстов (соответствие ТЗ, грамматика и пунктуация).	0	10	20	20	20	20
Web-аналитика						
Настройка систем Яндекс.Метрика, Google Analytics и колл-трекинг (ТЗ на изменение настроек, где четко прописано обоснование)	1	0	0	0	0	0
Определение целей и задач сайта, настройка отслеживания конверсий в системах статистики (ТЗ на изменение настроек, где четко прописано обоснование)	1	0	0	0	0	0
Отслеживание правильности работы систем аналитики Яндекс.Метрика, Google Analytics, колл-трекинг, сообщение о проблемах в работе, например, не отслеживается цель «Форма обратного звонка».	4	4	4	4	4	4
Дополнительные работы по запросу Заказчика						
Проверка и актуализация контактных данных в сервисах Яндекс Справочник, Google Мой Бизнес, 2GIS. Проверка осуществляется 1 раз в месяц в течении 5-ти рабочих дней. Дополнительная корректировка осуществляется по требованию Заказчика без ограничений в течении 2-х рабочих дней.	1	1	1	1	1	1
Проведение обучения специалистов Заказчика	0	По необходимости не более 50 часов	По необходимости и не более 50 часов	По необходимости и не более 50 часов	По необходимости не более 50 часов	По необходимости не более 50 часов
Подготовка нормативных документов (guide) или инструкций для разработчиков	0	По необходимости не более 100 часов	По необходимости и не более 100 часов	По необходимости и не более 100 часов	По необходимости не более 100 часов	По необходимости не более 100 часов
Подготовка не типового отчета не описанного в блоке «консалтинг»	0	По необходимости не более 20 часов	По необходимости и не более 20 часов	По необходимости и не более 20 часов	По необходимости не более 20 часов	По необходимости не более 20 часов
Проведение исследования или анализа не описанного в блоке «поисковое продвижение»	0	По необходимости не более 50 часов	По необходимости и не более 50 часов	По необходимости и не более 50 часов	По необходимости не более 50 часов	По необходимости не более 50 часов

Объем и состав работ может быть изменен по письменному согласованию обеих

Сторон. Состав работ на последующие 6 мес. должен быть согласован не позднее конца 5-го месяца работы.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Метод расчета КРІ

Премиальная часть зависит от числа переходов на сайт с поисковой системы Яндекс. Дискретность – 1 месяц. Оплачивается только поисковый небрендовый незашифрованный трафик из поисковой системы за вычетом поискового брендового трафика из поисковой системы Яндекс аналогичного месяца прошлого года.

Страна: Россия.

Способ измерения

Системы измерений Яндекс.Метрика *

Канал: поисковая система Яндекс

Период: один месяц.

*в случае невозможности проведения измерений указанным способом, договор может быть пересмотрен по инициативе Заказчика.

Сумма выплаты = 0,8*Прирост * Стоимость 1 перехода, где

Прирост = Небрендовый трафик с поисковой системы Яндекс за соответствующий месяц 2022 года - Небрендовый трафик с поисковой системы Яндекс за аналогичный месяц 2021 года.

Стоимость 1 перехода – указывается в КП за соответствующий месяц

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Форма коммерческого приложения

1	Название компании	
2	Краткая информация о компании, опыт, наиболее успешные кейсы	
3	Был ли опыт работы с компаниями из сферы гостиничных услуг, если да привести кейсы	
4	Ядро. Кол-во запросов в предоставленном ядре не менее 2 000 шт. Для всех запросов из предоставленного участником ядра в файле указать продвигаемые страницы Суммарная частотность ядра не менее 150 000 Уникальность ядра (отсутствие поисковых запросов в которых слова переставлены местами)	
5	Анализ конкурентной среды на основе подобранного ядра запросов	
6	Стратегия продвижения с указанием ключевых точек роста сайта cosmosgroup.ru	
7	Стоимость в месяц (абонентская плата)	