



КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Комплексное продвижение сайта

ayna-spb.ru

Комплексное SEO-развитие и рост органического трафика. Профессиональное решение для вашего бизнеса.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И
РФ



КОСМЕТОЛОГИЯ И
ЭСТЕТИКА



Техническая исправность и
индексация



Рост трафика из Яндекса и Google



Улучшение конверсии и продаж

О клиенте и цели проекта



Стратегия комплексного развития сайта ayna-spb.ru для укрепления позиций в нише профессиональной косметологии



Профиль проекта

Сайт производителя уходовой косметики ayna-spb.ru.
Специализация: профессиональная косметология, аппараты и препараты. Аудитория: косметологи (B2B) и розничные покупатели (B2C).



Рост показателей

Обеспечение стабильного прироста **органического трафика** из Яндекс и Google. Увеличение конверсии и количества целевых заявок на продукцию.



Техническое качество

Устранение критических ошибок (404, индексация), валидация кода и **ускорение загрузки**. Фундаментальная подготовка сайта к масштабированию.



Стратегическое развитие

Развитие контент-маркетинга: экспертный блог для профессионалов и клиентов. Подготовка к безопасному **ссылочному продвижению** и выходу в ТОП Google.

Технический аудит и Вебмастер

Анализ базовых параметров технического здоровья сайта



DOCTYPE и стандарты

DOCTYPE сообщает браузеру версию HTML и должен быть **первой строкой** кода. Это фундамент корректного отображения.

Хотя современные браузеры «прощают» ошибки, неправильный DOCTYPE переключает режим рендеринга (Quirks Mode), что ломает верстку и ухудшает доступность контента для поисковых роботов.



Ошибки 404 в Вебмастере

Множество 404-ошибок критично влияет на продвижение:

- **Потеря краулингового бюджета:** робот тратит ресурсы на несуществующие страницы вместо новых.
- **Падение доверия:** поисковики понижают рейтинг сайта за «неухоженность».
- **Потеря ссылочного веса:** внешние ссылки ведут в тупик.
- **Ухудшение ПФ:** рост отказов и снижение конверсии.

Конкуренты и поведенческие факторы (ПФ)



Анализ рынка и эффективные методы усиления позиций в конкурентной среде



Анализ конкурентов

Конкурентный анализ показал, что лидер ниши – «Аравия» – активно использует **накрутку ПФ**. Это является ключевым фактором их доминирования в выдаче по скрабам и другим категориям.



Наше решение

Чтобы не терять трафик и позиции по приоритетным запросам, мы предлагаем подключить **накрутку ПФ** как отдельную дополнительную услугу для вашего проекта.



Точечное внедрение

Работаем точечно по согласованному списку приоритетных категорий и запросов. Обеспечиваем строгий контроль метрик и сроков реализации.



Условия подключения

Данная услуга **не входит** в базовые фиксированные пакеты и согласуется отдельно.



Мы используем проверенные алгоритмы для безопасного роста позиций и предоставляем полную отчетность по результатам работы с ПФ.

Точки роста: 4 ключевых направления



Комплексная стратегия для охвата всех источников целевого трафика и повышения продаж



Оптимизация каталога

Глубокая проработка семантики и **кластеризация запросов**. Четкое разделение: где выходим в ТОП-3 органически, а где требуется точечное усиление поведенческих факторов.



Масштабирование в Google

Работа с **Core Web Vitals** (скорость загрузки), чистотой кода и качественным ссылочным профилем. Google дает ~30% трафика с высоким CTR и без рекламной конкуренции.



Развитие блога

Создание экспертного контента для двух сегментов: **B2B (косметологи)** и B2C (конечные покупатели). Внутренняя перелинковка статей с товарами для передачи веса.



Улучшение конверсии

Доработка коммерческих элементов: формы захвата, структура шапки и подвала, офферы. Внедрение **сквозной аналитики** и А/В-тестирование для роста продаж.

Стратегия SEO на 6 месяцев

Комплексный план действий для роста органического трафика и продаж с ayna-spb.ru



Индексация и мониторинг

Настройка зеркал и редиректов, работа с Яндекс.Вебмастером и GSC. Контроль корректной индексации всех важных страниц.



Техническая оптимизация

Исправление критических ошибок кода, валидация HTML, ускорение загрузки, микроразметка для улучшения сниппетов.



Коммерческие факторы

Аудит удобства покупки, улучшение карточек товаров, форм и сценариев заказа. Рост доверия пользователей и конверсии.



Рост узнаваемости среди косметологов и конечных клиентов

Аккуратное наращивание качественной ссылочной массы (статьи, форумы) для роста авторитета домена, особенно под Google.



Внутренняя оптимизация

Сбор и кластеризация семантики, создание структуры каталога, перелинковка, оптимизация мета-тегов и контента.



Отчётность и корректировка

Ежемесячный срез позиций и трафика. Гибкая корректировка плана работ на основе реальных данных и динамики.

План работ на 6 месяцев



Стратегия SEO-развития ауна-spb.ru

! Предварительно: корректируем по итогам 1-го месяца

● Работы проводятся ● Не запланировано

| Задача / Месяц | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. НАСТРОЙКА ИНДЕКСАЦИИ | | | | | | |
| Настройка Яндекс Вебмастера, Метрики, GSC | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Проверка и настройка основных целей Метрики | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Направление страниц на индексацию | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 2. ТЕХНИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА | | | | | | |
| Аудит технических ошибок | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Аудит SEO ошибок | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Составление ТЗ по результатам аудита | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Исправление технических ошибок | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Исправление критических SEO ошибок | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Исправление оставшихся SEO ошибок | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Мониторинг ошибок Яндекс Вебмастер/GSC | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Проверка работ программиста | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Аудит микроразметки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Составление ТЗ на внедрение микроразметки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Внедрение микроразметки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 3. КОНВЕРСИИ И КОММЕРЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ | | | | | | |
| Подбор конкурентов (Яндекс и Google) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Обновление информации в Яндекс Бизнес | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Аудит отказов и конверсий по Метрике | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Коммерческий аудит | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Аудит Е-Е-А-Т факторов | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Предложения/ТЗ по коммерческим факторам | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Внесение изменений по аудиту | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 4. ССЫЛОЧНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ | | | | | | |
| Ссылочный аудит сайта (токсичность, спам) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Анализ площадок конкурентов | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Анализ анкор листов | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Составление ссылочной стратегии | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Закупка ссылок (форумы + статьи) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Проверка индексации ссылок, усиление | ● | ● | ● | ● | ● | ● |

| Задача / Месяц | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5. ВНУТРЕННЯЯ ОПТИМИЗАЦИЯ | | | | | | |
| Бриф по услугам и структуре | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Сбор семантики (на категорию) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Чистка мусорных запросов | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Кластеризация семантики | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Создание структуры сайта | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Внесение семантики в Топ Визор | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Создание новых страниц (URL) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Оптимизация мета тегов | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Тексты для оптимизации текущих страниц | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Определение посадочных страниц | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Создание контента новых страниц (текст, мета) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| On-page оптимизация (запросы поз. 11-30) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Аудит внутренней перелинковки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| ТЗ на доработку блочной перелинковки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Внесение блочной перелинковки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Карта текстовой перелинковки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Внесение текстовой перелинковки | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Работа с информационной семантикой (блог) | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| 6. ОТСЛЕЖИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ | | | | | | |
| Анализ динамики позиций Google | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Анализ динамики позиций Яндекс | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Подведение итогов продвижения | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Корректировка плана работ | ● | ● | ● | ● | ● | ● |
| Составление отчета | ● | ● | ● | ● | ● | ● |

Варианты стоимости сотрудничества

Гибкие модели оплаты под ваши бизнес-задачи и темпы роста



Стандартный (Фикс)

100 000 ₽ /мес

Только работы команды, расходы отдельно

- ✓ Работы SEO-специалиста
- ✗ **Отдельно:** Ссылочный бюджет
- ✗ **Отдельно:** Копирайтинг и тексты
- ✗ **Отдельно:** Программные доработки
- ⚠ **ПФ – доп. услуга (отдельно)**

Всё включено

150 000 ₽ /мес

Полный комплекс, минимум доплат

- ✓ Работы SEO-специалиста
- ✓ **Включено:** Закупка ссылок
- ✓ **Включено:** Копирайтинг
- ✓ **Включено:** Технические доработки
- ⚠ **ПФ – доп. услуга (отдельно)**

Фикс + KPI

70 000 ₽ + KPI

Переход на модель с 4-го месяца

- ℹ **1–3 месяц:** по тарифу «Стандартный» (100 000 ₽)
- ➡ **С 4-го месяца:** Фикс снижается до 70к
- ⌚ **KPI:** 1 ₽ за уникального посетителя из поиска
- 🤝 **Метрика KPI обсуждается (можно за лиды или топ запросы)**
- ⚠ **ПФ – доп. услуга (отдельно)**

⚠ Важно: Накрутка поведенческих факторов (ПФ) – это отдельная дополнительная услуга, которая обсуждается, согласуется и оплачивается отдельно к любому из тарифов.

₪ Налогообложение: Цены в предложении указаны без учета НДС 5%. Итоговая стоимость работ будет рассчитана с добавлением налога.

KPI-система: согласуем оптимальную модель



Гибкий подход к мотивации: выбираем метрики, которые действительно важны для вашего бизнеса на текущем этапе.



Трафик из поиска

Самая прозрачная метрика для SEO. Оплата привязана к росту **органического трафика** (не брендового) из Яндекса и Google. Подходит для масштабирования охвата.



Лиды и заявки

Фокус на коммерческий результат: считаем количество квалифицированных заявок, звонков или оформленных заказов через корзину.



Позиции в ТОП-10

Классическая модель для узких ниш. KPI начисляется за вывод **приоритетных запросов** на первую страницу выдачи по целевому региону.



Гибкость и фиксация

Правила учета (источники в Метрике/GSC, атрибуция в CRM) фиксируются на старте. Метрику можно **корректировать** раз в квартал при смене бизнес-целей.

Следующие шаги и контакты



Простой алгоритм старта работ над вашим проектом

1

Согласование условий

Подтвердить выбранную модель оплаты (Фикс или KPI) и согласовать желаемые сроки старта работ.

2

Брифинг

Короткий звонок на 30 минут для уточнения деталей бизнеса и целей, чтобы стратегия была максимально точной.

3

Старт работ

Подписание договора, предоставление доступов к метрикам и сайту. Запуск команды в работу.



Сергей Щетинин
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ

 +7 905 797 3609

 @ellobodefuego

 **Запланировать встречу**

 Предложение действительно 30 дней с момента получения предложения