

Договор №____ на проведение работ по маркетинг-аналитике

г. Новосибирск

«__» ____ 201_ г.

Общество с ограниченной ответственностью «_____», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Интелсиб Технологии», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице Директора по работе с клиентами Головань Алексея Игоревича, действующего на основании Доверенности Б/Н от «14» июля 2014 года, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

Термины и определения

Конверсия – это отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нем какие-либо целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента — покупку, регистрацию, подписку, посещение определенной страницы сайта, переход по рекламной ссылке), к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах.

Расчет конверсии производится по формуле:

$S / P * 100 = K$, где: S — количество целевых действий,

P — количество уникальных посетителей сайта,

K — конверсия сайта (по данному целевому действию).

Посадочная страница – это целевая страница или «страница посадки», на которую попадает интернет пользователь из разных источников. Специально разработанная посадочная страница имеет значительно большую конверсию по сравнению с обычной страницей сайта.

Семантическое ядро сайта – список слов и словосочетаний, имеющих непосредственное отношение к тематике рассматриваемого сайта, запрашиваемых потенциальными посетителями сайта в поисковых системах и представляющих интерес для владельцев сайта.

«**Якори**» - элементы сайта, привлекающие и удерживающие внимание посетителей, повышающие их заинтересованность в продукте.

Google Analytics - система веб-аналитики, предоставляемая Google для создания детальной статистики посетителей веб-сайтов.

Яндекс.Метрика - система веб-аналитики, предоставляемая Яндекс и предназначенная для оценки посещаемости веб-сайтов и анализа поведения пользователей.

Целевой звонок - инструмент Яндекс.Метрики, который позволяет анализировать статистику звонков и сравнивать эффективность различных каналов привлечения клиентов

ЦА – целевая аудитория, то есть аудитория, на которую, в первую очередь, целевым образом направлена маркетинговая кампания.

Установка целей - настройка счетчика для фиксации конверсионных действий на сайте.

Юзабилити - эргономическая характеристика степени удобства сайта для пользователей при достижении конверсий.

АБ-тестирование - метод маркетингового исследования, суть которого заключается в том, что контрольная группа элементов сравнивается с набором тестовых групп, в которых один или несколько показателей были изменены, для того, чтобы выяснить, какие из изменений повышают конверсию.

Чек-лист Якоба Нильсена включает в себя 10 правил:

1. Система всегда должна информировать пользователя о том, что происходит - давать обратную связь в реальном времени.
2. Система должна говорить с пользователем на понятном ему языке, понятными словами и фразами. Информация должна подаваться в логическом порядке
3. Система должна иметь функции отмены и повтора, требующиеся в случае, если пользователи часто совершают ошибки и нуждаются в «аварийном откате», чтобы избежать непоправимых изменений.

От Исполнителя _____

От Заказчика _____

4. Единообразие и стандарты. Алгоритмы функционирования системы в различных частях интерфейса должны быть идентичными.
5. Профилактика ошибок пользователей.
6. Инструкции по использованию системы должны быть видимыми или легкодоступными.
7. Часто используемые функции системы должны быть максимально простыми в использовании.
8. Элементы сайта не должны содержать лишнюю или неактуальную информацию. Бесплезная информация конкурирует с полезной и делает ее менее заметной.
9. Сообщения об ошибках системы должны быть выражены простым языком, точно указывать на проблему и предлагать её решение.
10. Система должна быть документирована.

1. Предмет Договора

Исполнитель обязуется по заданию Заказчика проводить работы по маркетинг-аналитике сайта Заказчика (URL www._____) , именуемые в дальнейшем Услуга, а Заказчик обязуется принять и оплатить Услугу Исполнителя на условиях настоящего Договора.

Услуга включает в себя:

1.1 Работы по маркетингу:

- определение ЦА;
- сегментация ЦА;
- формирование портрета под каждый сегмент ЦА;
- определение преимуществ и недостатков продукта;
- определение преимуществ и недостатков компании;
- поиск конкурентов в сети;
- сравнение компании с конкурентами по параметрам;
- формирование списка «якорей» для посадочной страницы;
- анализ и формирование горячего, тёплого и холодного семантического ядра для привлечения трафика;
- поиск новых источников трафика, каналов продвижения;
- анализ данных веб-аналитики;
- расстановка приоритетов в работах по маркетингу, продвижению в поисковых системах, контекстной рекламе, увеличению конверсии.

1.2 Работы по юзабилити:

- проверка работоспособности и удобства всех форм на сайте;
- определение эффективности размещения «якорей»;
- проверка удобства оформления заказа;
- анализ путей посетителей по сайту;
- проверка на соответствие чек-листу Якоба Нильсена;
- оценка потенциала роста конверсии после оптимизации по каждому направлению;
- формирование вариантов для АБ-тестирования.

1.3 Работы по веб-аналитике:

- установка и настройка счетчиков статистики Google Analytics и Яндекс.Метрика, разделение рекламных каналов в аналитике;
- дробление рекламных каналов на части для детального анализа;
- установка целевого звонка (по согласованию с клиентом);
- установка целей на формы заказа.

2. Порядок оказания услуг

- 2.1 Заказчик обязуется в течение трех дней с момента подписания настоящего Договора предоставить Исполнителю ftp-доступ к серверу, на котором находятся файлы сайта и доступ к панели управления сайтом (если имеется).
- 2.2 Исполнитель предоставляет Заказчику акт, в котором фиксирует дату начала оказания Услуги.

От Исполнителя _____

От Заказчика _____

2.3 По окончании отчетного месяца Исполнитель обязуется передать Заказчику отчетность по оказанной Услуге, который включает в себя:

- Аналитику лидов по каналам по дням и в сумме — стоимость, кол-во, конверсия.
- Отчёт о реализованных задачах.
- Планы на следующий период.

2.4 Сдача-приемка услуг производится по актам сдачи-приемки Услуги (Акт), которые предоставляются Исполнителем на утверждение Заказчику ежемесячно в течение пяти рабочих дней по окончании отчетного месяца, путем подписания Акта. В случае не подписания Заказчиком в течение пяти рабочих дней от даты получения Акта сдачи-приемки или не предоставления письменного мотивированного отказа от приемки (в т.ч. посредством факсовой или электронной связи с обязательным последующим предоставлением оригинала почтовой или курьерской связью), Услуга считается оказанными Исполнителем надлежащим образом и принятыми Заказчиком в полном объеме, указанном в Акте, а Акт приобретает силу двустороннего.

2.5 Исполнитель закрепляет за проектом Заказчика персонального менеджера, который обязан консультировать клиента, давать своевременные ответы на любые (по теме) возникающие вопросы.

3. Стоимость услуг Исполнителя и порядок расчетов

3.1 Ежемесячная стоимость Услуги Исполнителя составляет 25 000 (двадцать пять тысяч) рублей.

3.2 Услуга оказывается Заказчику на условиях предварительной оплаты. Заказчик производит авансовый платеж в размере 100% (Ста процентов) от общей стоимости Договора на основании счета, выставленного Исполнителем Заказчику на оплату, в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента выставления Счета.

3.3 Оплата Услуги по настоящему Договору производится в безналичной форме путем перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя, указанный в п. 7 настоящего Договора.

4. Ответственность сторон

4.1. За невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств по настоящему Договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

5. Обстоятельства непреодолимой силы

5.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение своих обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), возникших после заключения настоящего Договора, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях, если в течение 10 (десяти) дней с момента наступления таких обстоятельств и при наличии связи сторона, не исполнившая договор, доведет до сведения другой стороны информацию о случившемся. К форс-мажору относятся: землетрясения, наводнения, пожары, аварии на транспорте, мятежи, гражданские беспорядки, забастовки персонала, война и военные действия, публикация нормативных актов запрещающего характера. В случае возникновения форс-мажора, установленные сроки по выполнению обязательств, указанные в Договоре, продлеваются на срок, в течение которого действуют возникшие обстоятельства.

5.2. При наступлении указанных в п.4.1. настоящего Договора обстоятельств, подвергающаяся их действию Сторона должна незамедлительно известить о них другую Сторону. В извещении должен быть указан срок, в который предполагается исполнить обязательства по настоящему Договору.

6. Другие условия

6.1. Договор вступает в силу с момента его подписания и действует: а) до момента исполнения Заказчиком и Исполнителем обязательств по Договору, а именно оплаты Заказчиком стоимости Услуги и оказания Исполнителем Услуги, либо б) до момента расторжения Договора.

6.2. Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон в любое время. Настоящий Договор может быть изменен и дополнен в любое время его действия по взаимному согласию сторон. Все изменения и дополнения к Договору должны быть составлены в письменной форме.



- 6.3. Досрочное расторжение настоящего Договора во внесудебном порядке, а также отказ от исполнения настоящего договора в одностороннем внесудебном порядке может иметь место по письменному требованию одной из Сторон путем письменного уведомления не менее чем за 1 (один) календарный месяц до предполагаемого срока расторжения Договора
- 6.4. Стороны признают подлинность документов, переданных по факсимильной связи или по электронной почте, с последующим предоставлением оригиналов вышеуказанных документов.
- 6.5. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон.
- 6.6. Все споры по настоящему Договору решаются путем переговоров. При не достижении согласия споры решаются в Арбитражном суде.
- 6.7. В остальных вопросах, не оговоренных в настоящем Договоре, стороны руководствуются действующим законодательством.

7. Реквизиты Сторон

Исполнитель: Общество с ограниченной ответственностью «Интелсиб Технологии»
Юр. адрес: 630009, г. Новосибирск, ул. Большевистская, 101, офис 602
Почтовый адрес: 630112, г. Новосибирск, а/я 353
ИНН: 5405462852
р/с: 40702810100400001539 в Филиал №5440 ВТБ24(ЗАО)
к/с: 30101810450040000751
БИК: 045004751
ОГРН: 1125476162602
КПП: 540501001

Заказчик:

Директор по работе с клиентами:
Головань Алексей Игоревич

Директор:

_____/Головань А. И./

_____/_____/

МП

МП