ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на внедрение коммерческих факторов SEO

Сайт: resultup.agency

Подготовлено на основе анализа коммерческих факторов
по чек-листу resultup.agency

Дата: **18 апреля 2025 г.**

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение и цели документа
2. Текущее состояние
3. Требования к внедрению
   1. Шаблон сайта
   2. Прочие элементы
   3. Коммерческие разделы
   4. Коммерческие страницы
   5. Страница "Контакты"
   6. Сайт услуг
4. Этапы реализации
5. Критерии приемки

1. ВВЕДЕНИЕ И ЦЕЛИ ДОКУМЕНТА

Настоящее техническое задание (ТЗ) определяет требования к внедрению недостающих коммерческих факторов на сайт resultup.agency для повышения его ранжирования в поисковых системах Яндекс и Google, улучшения пользовательского опыта и повышения конверсии.

Основные цели внедрения:

- Повышение позиций сайта в поисковой выдаче за счет улучшения коммерческих факторов
- Увеличение доверия пользователей к компании
- Улучшение юзабилити сайта и пользовательского опыта
- Рост конверсий и генерация большего числа лидов
- Соответствие лучшим практикам SEO в сфере B2B-услуг

Техническое задание составлено на основе анализа сайта по чек-листу коммерческих факторов resultup.agency и включает в себя перечень недостающих элементов, рекомендации по их внедрению, приоритеты и примерные сроки реализации.

2. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ

По результатам проведенного аудита коммерческих факторов сайт resultup.agency соответствует примерно 60% критериев из чек-листа (30 факторов из 50 применимых для данного типа сайта).

Сильные стороны сайта:

- Хорошо проработанная страница "О компании" с информацией о команде, миссии и истории
- Наличие отзывов клиентов с подробным описанием результатов работы
- Четкая и понятная структура услуг
- Хорошо представленные контактные данные с кликабельным телефоном и email
- Подробный раздел "Гарантии" повышает доверие пользователей
- Наличие детальных кейсов, демонстрирующих экспертизу компании

Основные недостатки:

- Отсутствие функционала поиска по сайту
- Отсутствие онлайн-консультанта
- Отсутствие кнопки "Обратный звонок" в шапке сайта
- Отсутствие калькуляторов для расчета стоимости услуг
- Отсутствие раздела "Акции" и страницы "Вакансии"
- Отсутствие интерактивной карты на странице контактов
- Отсутствие видео-материалов о компании и услугах
- Невозможность скачать прайс-лист

3. ТРЕБОВАНИЯ К ВНЕДРЕНИЮ

Ниже представлены детальные требования к внедрению недостающих коммерческих факторов на сайт resultup.agency. Каждый раздел содержит список задач с указанием приоритета, рекомендации по реализации и примеры для реализации.

3.1. Шаблон сайта

Фактор	Приоритет	Требования к реализации
Обратный звонок в шапке	Высокий	• Добавить кнопку "Обратный звонок" в шапку сайта справа от телефона • При клике должно открываться модальное окно с формой заказа звонка • Форма должна содержать поля: имя, телефон, время для звонка, согласие на обработку персональных данных • Кнопка должна быть видна на всех страницах сайта
Функционал поиска по сайту	Высокий	• Добавить строку поиска в шапку сайта с лупой и подсказкой "Поиск по сайту" • Реализовать функционал поиска по всему контенту сайта • Результаты поиска должны отображаться на отдельной странице с группировкой по разделам (услуги, кейсы, блог и т.д.) • Добавить подсветку найденных слов в результатах • Реализовать автоподсказки при вводе запроса
Онлайн-консультант	Средний	• Интегрировать чат-виджет (рекомендуется JivoSite, Bitrix24 или Chatra) • Чат должен располагаться в правом нижнем углу экрана • Настроить автоматическое приветствие через 30 секунд пребывания на сайте • Добавить предзаполненные вопросы для ускорения коммуникации • Настроить офлайн-форму для отправки сообщений в нерабочее время

Пример оформления кнопки "Обратный звонок":

+7 (495) 120-11-04 Обратный звонок

3.2. Прочие элементы

Фактор	Приоритет	Требования к реализации

Калькуляторы	Высокий	• Разработать калькулятор стоимости SEO-продвижения с учетом следующих параметров:
		  ◦ Тематика сайта (выпадающий список)
		  ◦ Текущая посещаемость (ползунок)
		  ◦ Тип проекта (корпоративный сайт/интернет-магазин/лендинг)
		  ◦ Регион продвижения (выпадающий список)
		  ◦ Уровень конкуренции (низкий/средний/высокий)
		• Разместить калькулятор на странице "Стоимость SEO-продвижения" и в блоке CTA на главной странице
		• Реализовать форму заявки после расчета

Прайс-листы для скачивания	Средний	• Создать PDF-прайс с базовыми тарифами SEO-продвижения • Добавить кнопку "Скачать прайс-лист" в разделе услуг и на странице с описанием тарифов • Реализовать форму для сбора контактов перед скачиванием (имя, email, телефон) • Настроить автоматическую отправку актуальной версии прайса на email
Кредит или рассрочка	Низкий	• Добавить информацию о возможности оплаты услуг в рассрочку • Описать условия рассрочки: срок (3-6 месяцев), первоначальный взнос, способ оформления • Разместить информацию на странице оплаты и в описании тарифов

Примерный вид калькулятора:

Рассчитать стоимость SEO-продвижения

Тип сайта:
Корпоративный сайт

Регион продвижения:
Москва

Рассчитать стоимость

3.3. Коммерческие разделы

Фактор	Приоритет	Требования к реализации

Раздел "Акции"	Высокий	• Создать отдельный раздел "Акции" в главном меню
		• Разработать минимум 3 акционных предложения:
		  ◦ Бесплатный SEO-аудит при заказе продвижения
		  ◦ Скидка 10% при оплате за 3 месяца вперед
		  ◦ Настройка контекстной рекламы в подарок при заказе годового SEO
		• Для каждой акции создать отдельную страницу с описанием условий, сроками действия и формой заявки
		• Добавить блок с актуальными акциями на главную страницу

Раздел "Новости"	Средний	• Создать раздел "Новости" или интегрировать его с существующим блогом
		• Публиковать новости по следующим категориям:
		  ◦ Новости компании (достижения, награды, новые клиенты)
		  ◦ Новости индустрии (изменения в алгоритмах поисковых систем)
		  ◦ Мероприятия (участие в конференциях, вебинары, мастер-классы)
		• Добавить ленту новостей на главную страницу (3-4 последние новости)
		• Настроить RSS-ленту для новостей

Раздел "Наши клиенты"	Средний	• Создать отдельный раздел "Наши клиенты" или интегрировать с разделом "О компании" • Разместить логотипы клиентов (минимум 10-15 компаний) • Структурировать клиентов по отраслям • Добавить краткое описание сотрудничества с ключевыми клиентами • По возможности, связать логотипы с кейсами по этим клиентам

Возможность написать отзыв	Средний	• Добавить форму для отправки отзыва на странице "Отзывы"
		• Включить в форму следующие поля:
		  ◦ Имя, должность, компания
		  ◦ Текст отзыва
		  ◦ Оценка по 5-балльной шкале
		  ◦ Возможность загрузки фото
		  ◦ Согласие на публикацию
		• Добавить кнопки для быстрого перехода на внешние ресурсы с отзывами (Яндекс.Карты, Google Maps)

Пример оформления раздела "Акции":

Акция
Бесплатный SEO-аудит при заказе продвижения
Получите полный технический аудит вашего сайта стоимостью 25 000 ₽ бесплатно при заказе комплексного продвижения.
Срок действия: до 31 мая 2025
Подробнее

Акция
Скидка 10% при оплате за 3 месяца
Оплатите 3 месяца SEO-продвижения и получите скидку 10% от стоимости. Экономия составит до 24 000 ₽.
Срок действия: бессрочно
Подробнее

3.4. Коммерческие страницы

Фактор	Приоритет	Требования к реализации

Страница "Оплата"	Высокий	• Создать отдельную страницу "Оплата" с описанием всех доступных способов оплаты услуг:
		  ◦ Безналичный расчет для юридических лиц
		  ◦ Оплата картой онлайн
		  ◦ Электронные платежные системы
		• Добавить информацию о графике платежей (предоплата, помесячная оплата)
		• Включить информацию о бухгалтерских документах (счет, акт, договор)
		• Добавить раздел с ответами на частые вопросы по оплате
		• Разместить ссылку на страницу в футере сайта

Страница "Сертификаты"	Средний	• Создать страницу "Сертификаты и награды" или интегрировать в раздел "О компании" • Добавить сканы сертификатов сотрудников (Яндекс.Директ, Google Ads, профильные курсы) • Включить дипломы с конференций и профессиональных мероприятий • Добавить отраслевые награды и благодарственные письма от клиентов • Реализовать возможность увеличения изображений для просмотра деталей

Страница "Вакансии"	Средний	• Разработать страницу "Вакансии" с актуальными открытыми позициями
		• Включить следующие блоки:
		  ◦ Общая информация о компании как работодателе
		  ◦ Корпоративная культура и ценности
		  ◦ Преимущества работы (обучение, гибкий график и т.д.)
		  ◦ Актуальные вакансии с подробным описанием
		  ◦ Форма отклика на вакансию
		• Добавить фотографии команды и офиса
		• Включить отзывы сотрудников о работе в компании

Примерная структура страницы "Оплата":

Способы оплаты услуг

В ResultUp мы предлагаем несколько удобных способов оплаты наших услуг:

Безналичный расчет
Для юридических лиц. Выставляем счет с НДС или без в течение дня.

Оплата картой
Оплата онлайн через защищенный платежный шлюз с любой карты.

Электронные деньги
Принимаем платежи через ЮMoney, QIWI и другие системы.

График платежей

Стандартная схема оплаты предполагает ежемесячные платежи. Мы начинаем работу после получения первого платежа. При оплате за несколько месяцев вперед предоставляем скидку до 10%.

Документы

Предоставляем полный комплект документов: счет, договор, акт выполненных работ. Работаем как с ИП, так и с ООО.

3.5. Страница "Контакты"

Фактор	Приоритет	Требования к реализации
Адрес в полном формате (с индексом)	Высокий	• Добавить полный формат адреса: 117485, г. Москва, ул. Профсоюзная, 76, этаж 2 • Обновить адрес во всех местах сайта, где он упоминается
Карта вставлена кодом (Яндекс Конструктор карт)	Высокий	• Создать карту через Яндекс Конструктор карт • Добавить на карту метку с логотипом компании • Встроить интерактивную карту на страницу "Контакты" • Настроить зум и центрирование карты для лучшей видимости
Добавлена схема проезда на карту	Средний	• Нанести на карту маршруты проезда от ближайших станций метро • Выделить маршрут разными цветами в зависимости от вида транспорта • Отметить ближайшие остановки общественного транспорта

Добавлена текстовая информация "Как пройти и как проехать"	Средний	• Добавить блок с текстовыми инструкциями проезда:
		  ◦ На общественном транспорте (от ближайших станций метро)
		  ◦ На автомобиле (с указанием мест парковки)
		  ◦ Пешком (от ключевых ориентиров)
		• Указать время в пути для каждого варианта

Добавлен номер телефона 8(800) при работе на несколько регионов	Средний	• Подключить федеральный номер 8(800) • Добавить номер на страницу контактов с пометкой "Бесплатно по России" • Сделать номер кликабельным с помощью тега href="tel:+78001234567" • Добавить номер в шапку сайта рядом с существующим

Указаны социальные сети	Низкий	• Добавить ссылки на профили в социальных сетях:
		  ◦ ВКонтакте
		  ◦ Telegram-канал
		  ◦ YouTube
		• Отображать иконки соцсетей в шапке и футере сайта
		• Добавить блок соцсетей на страницу контактов с призывом подписаться

Пример блока "Как проехать":

Как добраться до офиса ResultUp

На метро:
От станции метро «Калужская» - выход №4, далее пешком 7 минут по улице Профсоюзная в сторону МКАД. Бизнес-центр будет справа.

На автомобиле:
С МКАД - съезд на Профсоюзную улицу в центр, через 1,2 км здание будет справа. Доступна гостевая парковка (2 часа бесплатно).

3.6. Сайт услуг

Фактор	Приоритет	Требования к реализации

Видео на страницах про компанию, услуги, видео отзывы	Высокий	• Подготовить и разместить следующие видеоматериалы:
		  ◦ Вводное видео о компании (1-2 минуты) для размещения на главной странице
		  ◦ Видео-презентации ключевых услуг (SEO, контекстная реклама) с объяснением процесса работы
		  ◦ Видео-отзывы от клиентов (2-3 видео от ключевых клиентов)
		  ◦ Экспертные комментарии руководителя по актуальным вопросам SEO
		• Разместить видео через YouTube с настройкой микроразметки
		• Добавить транскрипты ко всем видео для улучшения SEO

Подробные прайс-листы, тарифы, калькуляторы на посадочных страницах	Средний	• Разработать и разместить подробные прайс-листы для каждой услуги:
		  ◦ SEO-продвижение (базовый, стандартный, экспертный пакеты)
		  ◦ Контекстная реклама (настройка, ведение)
		  ◦ Дополнительные услуги (аудит, консультации)
		• Создать сравнительные таблицы тарифов с указанием включенных работ
		• Интегрировать калькуляторы стоимости на посадочные страницы услуг
		• Добавить информацию о сроках выполнения работ для каждого тарифа

Пример размещения видео:

Видео-презентация услуг ResultUp
Длительность: 2:05

SEO-продвижение от экспертов ResultUp
В этом видео Максим Котенков рассказывает о принципах работы нашего агентства, особенностях SEO-продвижения в B2B нише и основных этапах сотрудничества.

4. ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Реализация всех требований, указанных в данном техническом задании, предполагается в три этапа с учетом приоритета задач.

Этап	Сроки	Задачи
Этап 1: Высокий приоритет	1-2 недели	• Добавление кнопки "Обратный звонок" в шапку • Реализация функционала поиска по сайту • Создание калькулятора стоимости услуг • Добавление интерактивной карты на страницу контактов • Создание раздела "Акции" • Создание страницы "Оплата" • Обновление формата адреса на всех страницах • Подготовка и размещение видео о компании и услугах
Этап 2: Средний приоритет	3-4 недели	• Интеграция онлайн-консультанта • Создание раздела "Новости" • Создание раздела "Наши клиенты" • Добавление формы для написания отзывов • Создание страницы "Сертификаты" • Создание страницы "Вакансии" • Добавление схемы проезда и текстовых инструкций • Подключение федерального номера 8(800) • Разработка подробных прайс-листов и тарифов • Создание возможности скачивания прайс-листов
Этап 3: Низкий приоритет	4-6 недель	• Добавление информации о рассрочке • Интеграция ссылок на социальные сети • Финальное тестирование и оптимизация • Создание дополнительных видео-отзывов • Наполнение созданных разделов контентом

5. КРИТЕРИИ ПРИЕМКИ

Для приемки результатов работ по внедрению коммерческих факторов SEO должны быть соблюдены следующие критерии:

1. **Функциональность:**
   - Все внедренные элементы корректно отображаются в актуальных версиях браузеров (Chrome, Firefox, Safari, Edge)
   - Все формы отправляют данные на email и/или CRM компании
   - Функционал поиска корректно находит информацию по сайту
   - Калькуляторы выполняют расчеты без ошибок
   - Карта и схема проезда корректно отображаются на странице контактов
2. **Адаптивность:**
   - Все новые элементы корректно отображаются на мобильных устройствах
   - Верстка адаптируется под различные размеры экранов без горизонтальной прокрутки
   - Тачскрин-элементы имеют достаточную область касания на мобильных устройствах
3. **SEO-оптимизация:**
   - Все новые страницы имеют корректные мета-теги (title, description)
   - Заголовки структурированы согласно иерархии (H1, H2, H3)
   - Добавлен релевантный ALT-текст к изображениям
   - Добавлена микроразметка Schema.org для соответствующих элементов
   - Все страницы доступны для индексации поисковыми роботами
4. **Безопасность:**
   - Все формы защищены от спама и атак (CAPTCHA или скрытые поля)
   - Отсутствуют уязвимости в скриптах и формах
   - Данные пользователей передаются по защищенному протоколу (HTTPS)
5. **Аналитика:**
   - Все новые страницы и элементы отслеживаются в системах аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics)
   - Настроены цели для отслеживания конверсий на новых элементах (формы, калькуляторы)
   - Настроены события для отслеживания взаимодействия с новыми элементами

Порядок приемки работ:

1. Исполнитель уведомляет о готовности очередного этапа работ
2. Заказчик проводит проверку внедренных элементов согласно критериям
3. При обнаружении недочетов Исполнитель корректирует их в течение 3 рабочих дней
4. После исправления всех замечаний стороны подписывают акт приемки этапа работ
5. Финальная приемка происходит после завершения всех этапов и тестирования

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данное техническое задание описывает комплекс работ по внедрению коммерческих факторов SEO на сайт resultup.agency. Реализация всех перечисленных требований позволит повысить позиции сайта в поисковой выдаче, улучшить пользовательский опыт и увеличить конверсию.

После внедрения рекомендуется провести повторный аудит коммерческих факторов для оценки результатов и выявления возможных дополнительных улучшений.

Примечание: Данное техническое задание может быть скорректировано по согласованию сторон в процессе реализации проекта. Конкретные сроки и стоимость работ определяются в отдельном документе.

Заказчик:

_____/_____/

М.П.

Исполнитель:

_____/_____/

М.П.