

Гарантии – больной вопрос оптимизации



О чем речь?



- Обсуждаем взаимоотношения между оптимизатором и его клиентом, владельцем сайта.
- В данном окладе подразумевается, что оптимизатор работает по контракту, а не является сотрудником владельца сайта.
- Где-то рядом – автор доклада Игорь Истомин, директор ООО «Промосила»

План доклада

- Виды гарантий
- Позиция Сайтовладельца (Клиента, Заказчика)
- Позиция Оптимизатора (Исполнителя)
- Гражданский Кодекс РФ об оказании услуг
- Как дают гарантии, реальность
- Выводы

Самые востребованные гарантии

- Позиции в выдаче (первое место, топ5, топ10 ... топN)
- Рост посещаемости (в том числе с поисковиков)
- Рост количества контактов (звонков, писем)
- Рост продаж

Первое место, топ5, топ10...



конференция по оптимизации

в найденном в регионе: Москва

Везде

[Каталог](#)

[Новости](#)

[Маркет](#)

[Словари](#)

[Картинки](#)

[Все службы...](#)

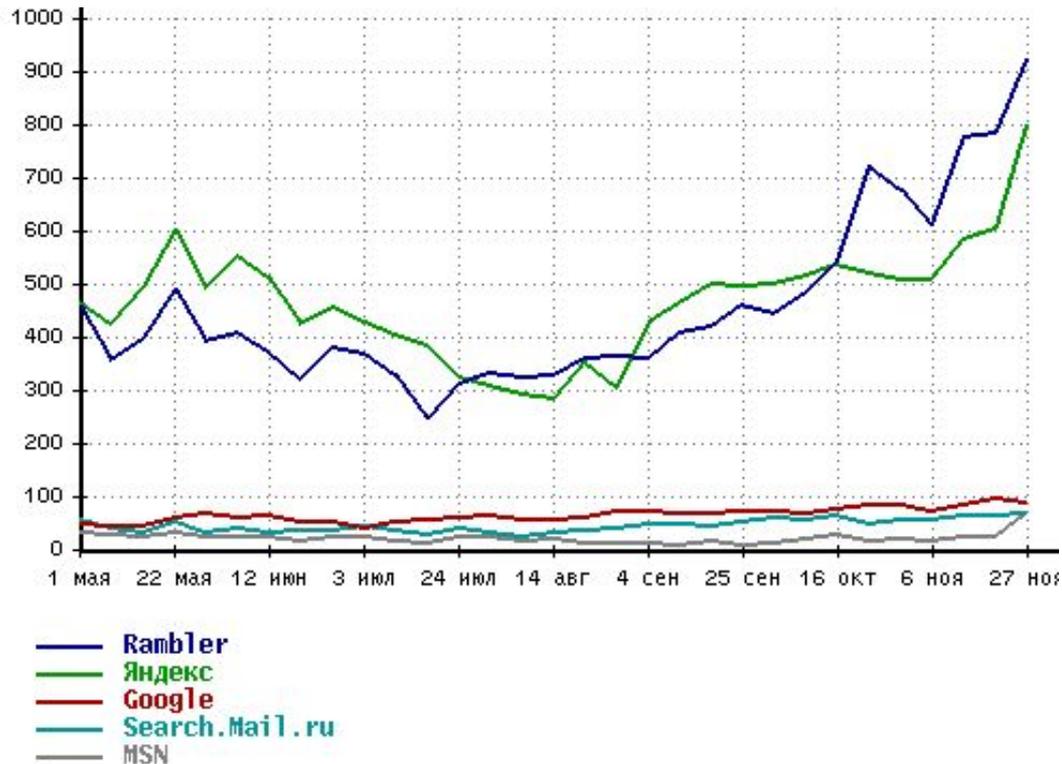
Результат поиска: страниц — **6 349**, сайтов — не менее **1 394**

Запросов за месяц: конференция — 54 941, оптимизации — 40 943. [Купить эти слова.](#)

1. [Конференция "Поисковая оптимизация и продвижение сайтов в Интернете-2005"](#)
Регистрация на **конференцию** закрыта, но вы можете зарегистрироваться на семинар **по** поисковой **оптимизации** и интернет-маркетингу , который пройдет 13-14 ...
[www.optimization.ru](#) (10 КБ)
[Найденные слова](#) · [Еще с сайта \(21\)](#) · Рубрика: [Создание сайтов](#)

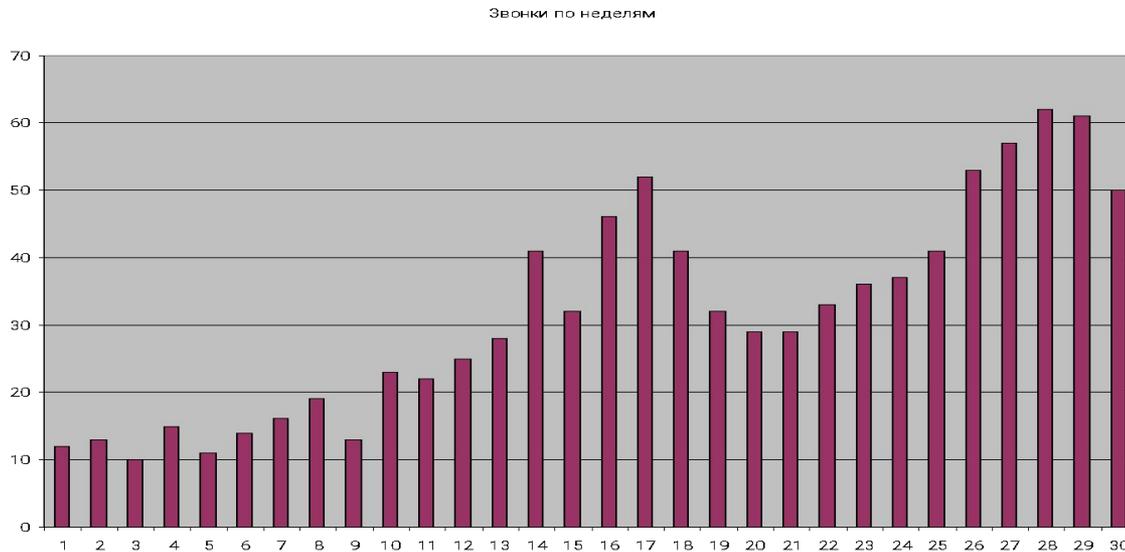
- Самое распространённое пожелание сайтовладельца при первом контакте с оптимизаторами
- Высокий риск для оптимизатора

Рост посещаемости



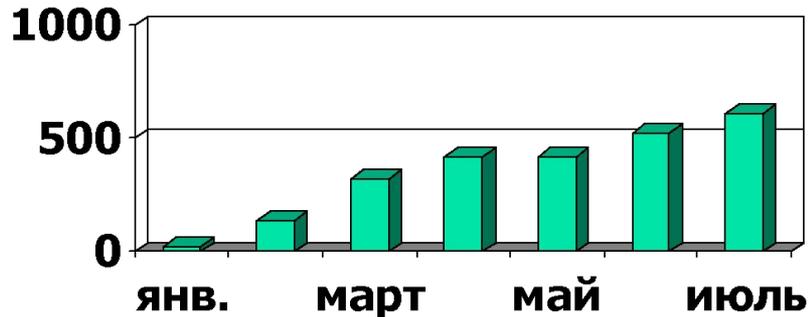
- Ближе всего к «золотой середине», легко гарантировать, приемлемо для сайтовладельца
- Необходимо отслеживать источники роста

Рост количества контактов



- Трудно контролировать источники роста
- Зависимость от квалификации операторов
- Причины низкого количества звонков могут не зависеть от работы оптимизатора

Рост продаж



■ Объем продаж,
тыс. руб.

- Трудно контролировать источники роста
- Зависимость от бизнес-модели сайта
- Причины низкого объема продаж могут не зависеть от работы оптимизатора

Положение заказчика

- Оптимизация – это новая услуга, а новое насстораживает
- Нет общепринятых критериев оценки качества работы оптимизатора
- Прошлый негативный опыт
- Стремление мотивировать оптимизатора
- Желание сэкономить

Положение оптимизатора

- Справедливая оплата затраченных усилий
- Избегание бюрократии и рутины
- Недостаток опыта в планировании
- Нежелание обучать клиента
- Недостаток опыта

Юридические вопросы

Гражданский Кодекс РФ

Часть вторая Раздел IV

Глава 39 «Возмездное оказание услуг»

Статья 779 Договор возмездного оказания услуг

Статья 780 Исполнение договора возмездного оказания услуг

Статья 781 Оплата услуг

Статья 782 Односторонний отказ от исполнения договора возмездного оказания услуг

Статья 783 Правовое регулирование договора возмездного оказания услуг

Юридические вопросы

- Особенность объекта обязательства — услуги нематериального характера, не имеющие вещественного оформления в момент потребления услугополучателем.
- Услуга связана с личностью услугодателя, так как суть оказываемой услуги непосредственно следует из профессиональных качеств, опыта, образования и т.п. (статья 780)

Снижение рисков заказчика юридически

Срыв сроков оказания услуг	Определение конечных и промежуточных сроков выполнения договора. (Ст. 708)
Некачественное оказание услуг	Внесение критериев качества в договор. Экспертиза спорных случаев. (Ст. 720)
Неэффективная трата средств	Возможность прервать договор с оплатой только за реально понесённые оптимизатором расходы. (Ст. 781, 782)
Отказ оптимизатора завершить работу	Возмещение убытков оптимизатором (Ст. 782)
Использование оптимизатором «черных» методов работы	Получение промежуточных отчётов (Ст. 715)

Снижение рисков оптимизатора

Отказ заказчика оплачивать работу	Составление сметы и плана оказания услуги с фиксацией промежуточных результатов. Подготовка промежуточных отчётов. (Ст. 781)
Невыполнение своей части работы заказчиком	Подготовка промежуточных отчетов (Ст. 718)
Превышение ожидаемых затрат на оказание услуги	Составление приблизительной сметы. Подготовка промежуточных отчётов. (Ст. 709)
Смена алгоритма поисковика, внесение в черный список, прочие случайности	Экспертиза. Подготовка промежуточных отчетов (Ст. 781)

Как дают гарантии

- «Страховка». Самообман оптимизатора.
- Распределение риска. Коэффициентные схемы. От удобства до мошенничества – один шаг.
- Лазейки в договоре. Как и везде – читайте внимательно то, что написано мелким шрифтом

О вреде гарантий

- Смена мотивации оптимизатора. Снижение общего качества работы.
- Риск потерять хорошее в погоне за лучшим. Если планка была завышена, есть шанс потерять действительно хорошего оптимизатора.

Выводы

- Компромисс возможен
- Юридическое оформление желательно
- Правильный выбор исполнителя очень важен