

ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА

о заключении договора на оказание платных информационно-консультационных онлайн-услуг проекта «Школа SEO Бизнеса»

Индивидуальный предприниматель Лёнченко Александр Анатольевич, действующий на основании Свидетельства о государственной регистрации, в лице представителя и автора онлайн-курса Днепровского Олега Александровича, действующего на основании доверенности 82 АА 3462724 от 27.09.2024 года, с одной стороны, именуемый в дальнейшем **«Исполнитель»**, настоящим предлагает заключить договор на получение платных индивидуальных информационно-консультационных онлайн-услуг, а также по предоставлению доступа к онлайн-курсу, совместно с проектом «Бизнес-13», автором которого является Днепровский Олег Александрович, с любым физическим лицом, индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом посредством совершения акцепта настоящей оферты.

В соответствии с пунктом 2 статьи 437 Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в случае принятия изложенных ниже условий и совершения акцепта, лицо, производящее акцепт настоящей оферты, становится Заказчиком (в соответствии с пунктом 3 статьи 438 ГК РФ акцепт оферты равносителен заключению договора в письменной форме на условиях, изложенных в оферте).

Внимательно прочитайте текст данной оферты и, если вы не согласны с каким-либо пунктом настоящей оферты, Исполнитель предлагает вам отказаться от совершения каких-либо действий, необходимых для акцепта.

Осуществляя оплату услуг, Заказчик акцептует Оферту, гарантируя, что ознакомлен и принимает все условия Оферты в том виде, в каком они изложены в тексте настоящего Договора, а также ознакомлен со стоимостью Услуг и информацией об услуге, указанной на Сайте

Исполнителя.

Настоящий Договор может быть изменен и/или дополнен Исполнителем в одностороннем порядке без какого-либо специального уведомления. Настоящий Договор-оферта является открытым и общедоступным документом. Действующая редакция Договора-оферты располагается в сети Интернет по адресу: https://seo-business-school.ru/documents/dogovor_oferty.pdf.

Договор оказания платных информационно-консультационных онлайн-услуг, заключенный путем акцепта настоящей публичной оферты, не требует скрепления печатями и/или подписания «Заказчиком» и «Исполнителем» (далее по тексту – «Стороны»), сохраняя при этом полную юридическую силу.

Раздел 1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

Публичная оферта (Оферта) – публичное предложение любому физическому или юридическому лицу, а также индивидуальному предпринимателю заключить договор на получение платных информационно-консультационных онлайн-услуг на онлайн-курсе в соответствии с выбранной программой курса, актуальный перечень которых (онлайн-курсы/программы/тарифы) представлен в Приложении №1 (автор Днепроvский Олег) на условиях, изложенных ниже.

Услуги - оказание платных онлайн-услуг по дополнительному образованию в соответствии с выбранным онлайн-курсом и его программой на сайте <https://seo-business-school.ru/>.

Обучение - организованный Исполнителем процесс оказания Услуг по настоящему договору, который заключается в предоставлении Заказчику индивидуальный онлайн-консультаций, а также доступа к

записанным практическим видео-урокам по темам программы на образовательной платформе и проведение уроков в режиме онлайн (онлайн-трансляции) по выбранному онлайн-курсу.

Информация об обучении размещена на сайте <https://seo-business-school.ru/>.

Индивидуальные онлайн-консультации – консультации, которые формируются в индивидуальном графике посредством Skype, Google Meet, Zoom, платформы <https://antitreningi.ru/>, или мессенджеров и оговариваются Исполнителем с Заказчиком в индивидуальном порядке.

Онлайн-курс/онлайн-уроки в видео-записи – дополнительные обучающие материалы в записи.

Программа онлайн-курса (Программа) - структура и содержание онлайн-курса, представленная в Приложении №1 к настоящему Договору. Автор оставляет за собой право вносить изменения в наполнение программ онлайн-курса, существенно не изменяющих содержание и структуру онлайн-курса. Стоимость каждого варианта онлайн-курса определяется по отдельному тарифу.

Автор - автор онлайн-курса Днепроvский Олег Александрович.

Исполнитель - услугодатель, сторона по настоящему договору, индивидуальный предприниматель Лёнченко Александр Анатольевич.

Заказчик - физическое лицо (гражданин), юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, безоговорочно принявший условия настоящей оферты.

Ученик/учащийся/участник - Заказчик, оплативший Стоимость обучения или лицо, в пользу которого произведена оплата Стоимости обучения.

Куратор – третье лицо (подрядчик), привлеченное Исполнителем для оказания информационно-консультационных услуг Заказчику путем проведения индивидуальных консультаций по вопросам, возникающим у Заказчика при получении услуг в рамках настоящей Оферты. Основной функцией Куратора является контролирование выполнения домашних заданий и их проверка.

Для целей исполнения обязательств по совершенному договору Заказчиком считается то лицо, которое прошло верификацию и акцептовало настоящую Оферту. Лицо, акцептовавшее настоящую Оферту и прошедшее верификацию, несет все риски, связанные с получением Услуги любым третьим лицом, не уполномоченным на это.

Информационные материалы и чек-листы – это объекты интеллектуальной собственности Исполнителя в форме текстов, изображений, рисунков, фотографий, графиков, видео, программ, звуков, пользовательских интерфейсов и т.д., которые являются содержанием проекта «Школа SEO Бизнеса».

Верификация Заказчика (Ученика) — комплекс действий, направленных на идентификацию Заказчика (Ученика), как лица, совершившего акцепт настоящей Оферты.

Идентификационные данные — совокупность информации о Заказчике (Ученике), предоставляемой при верификации и акцепте Оферты, служащей для определения тождественности между лицом, ею обладающим, и Заказчиком (Учеником) (верификация Заказчика, Ученика).

Акцепт – полное и безоговорочное принятие условий настоящей Оферты, осуществленное в соответствии с условиями Оферты. Акцептом признается совершение Заказчиком одного из перечисленных действий: заполнение заявки на сайте <https://biznes13.ru/>, совершение

полной оплаты стоимости обучения в порядке, предусмотренном настоящей Офертой.

Стоимость обучения – цена (стоимость), которая включает цену (стоимость) платных информационно-консультационных, онлайн-услуг на онлайн-курсе в соответствии с выбранной Программой, тарифами из Приложения №1 к настоящему договору оферты. Стоимость обучения по тарифам для каждой Программы выбранного онлайн-курса опубликована на сайте: <https://seo-business-school.ru/>. Стоимость обучения не облагается НДС на основании применения УСН.

Тариф - утвержденная Исполнителем стоимость варианта (соответствующей Программы) онлайн-курса из Приложения №1. Сведения о действующих тарифах размещены на сайте <https://seo-business-school.ru/>.

Электронная корреспонденция — электронные сообщения, документы, копии документов или иных материальных носителей, содержащих информацию, а также любая другая информация, передаваемая посредством электронных средств связи.

Группа/канал в Telegram – группа, созданная Исполнителем для Заказчиков (Учеников) в целях осуществления всех организационных и иных коммуникаций, предоставления Заказчикам (Ученикам) ссылок на чек-листы, расписания уроков, ответов на вопросы от Заказчиков (Учеников) и т.п. Добавление Заказчика (Ученика) в группу осуществляется Исполнителем не позднее, чем во второй день обучения (кроме выходных дней: субботы или воскресенья) на онлайн-курсе при условии полной оплаты Стоимости обучения.

Мессенджер – информационная система и/или компьютерная программа (мобильное приложение, веб-сервис, вебприложение и т.п.), которые предназначены и/или используются для приема, передачи, доставки и/или обработки электронных сообщений пользователей сети

Интернет (например, Skype, Zoom, WhatsApp, Viber, Telegram и т.п.).

Время Исполнителя — Московское время. В настоящем документе при определении времени используется часовой пояс UTC+3 (Московское время).

Образовательная платформа – под образовательной платформой понимается платформа «АнтиТренинги» <https://antitreningi.ru/>, посредством которой Заказчик (Ученик) получает доступ к практическим видео-урокам и домашним заданиям онлайн-курса, записям онлайн-трансляций. Добавление Заказчика (Ученика) в образовательную платформу осуществляется Исполнителем в течение 3 (трех рабочих) дней с момента даты начала обучения на онлайн-курсе при условии оплаты всей стоимости обучения.

Сроки предоставления информационно-консультационных услуг – период обучения на 1 месяц, 1,5 месяца или 2 месяца в соответствии с выбранной программой из Приложения 1.

Общее количество занятий – общее количество индивидуальных онлайн-консультаций, а также дополнительных видео онлайн-уроков в записи в соответствии с выбранной программой из Приложения 1.

Раздел 2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. В соответствии с настоящей Офертой Исполнитель обязуется оказать Заказчику (Ученику), внесшему 100% Стоимости обучения, Услуги в соответствии с выбранным онлайн-курсом и его Программой, представленной в Приложении №1 по тарифу соответствующему выбранной Заказчиком Программе онлайн-курса.

2.2. Совершение акцепта, влекущее заключение договора между Исполнителем и Заказчиком на оказание платных информационно-

консультационных онлайн-услуг, осуществляется путем совершения Заказчиком одного из ниже перечисленных действий:

2.2.1. Заполнение заявки на получение Услуг на сайте: <https://seo-business-school.ru/>, содержащей в себе данные заполнившего её лица. Заявка однозначно идентифицирует лицо, её подавшего, как Заказчика.

2.2.2. Внесение полной оплаты Стоимости обучения.

2.3. Оплата стоимости обучения возможна следующими способами:

2.3.1. Оплата Стоимости обучения возможна посредством выставления счета Заказчику (если Заказчиком выступает юридическое лицо или индивидуальный предприниматель) и его оплаты. Оплата Стоимости обучения Заказчиком считается безоговорочным акцептом настоящей Оферты, независимо от размера переведенной суммы.

2.3.2. Стоимость первого индивидуального онлайн-занятия Заказчика с Исполнителем составляет 7500,00 рублей. В дальнейшем данная сумма входит в общую стоимость всего курса в соответствии с выбранной программой и тарифом из Приложения №1.

2.3.3. Оплата первого занятия стоимость обучения, его полной стоимости или рассрочки на 2 месяца возможна посредством образовательной платформы «Антитренинги», <https://antitreningi.ru/>, или на основании выставленного счета Исполнителем. Оплата Стоимости обучения Заказчиком считается безоговорочным акцептом настоящей Оферты, независимо от размера переведенной суммы.

2.3.4. Услуги могут быть оплачены с привлечением кредитных денежных средств АО «Тинькофф Банк» (Рассрочка от Тинькофф банка). Исполнитель не является участником правоотношений по предоставлению кредитных денежных средств. Исполнитель не несет ответственности перед Заказчиком и АО «Тинькофф Банк», не

приобретает прав и обязанностей в правоотношениях по предоставлению кредитных денежных средств.

2.4. Вопросы обработки персональных данных регулируются согласием на обработку персональных данных, информация о которых представлена в Приложении №2.

2.5. Вопросы конфиденциальности регулируются политикой в отношении обработки персональных данных, представленных в Приложении №3.

Раздел 3. ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ.

3.1. Для предоставления Услуг Заказчик оставляет заявку на сайте: <https://seo-business-school.ru/>.

3.2. Для оформления заявки Заказчик предоставляет данные, предусмотренные пунктом 3.7.2. настоящей Оферты.

3.3. Исполнитель подтверждает получение заявки путем совершения звонка и / или путем направления электронной корреспонденции через открытые каналы связи (мессенджеры, e-mail) на указанные Заказчиком (при подаче заявки) контактный телефон.

3.4. Заказчик вносит Стоимость первого занятия или 100% стоимости обучения в размере выбранного им тарифа (для соответствующего Онлайн-курса), представленного в Приложении №1.

3.4.1. Стоимость обучения может изменяться Исполнителем в одностороннем порядке, что отражается на сайте: <https://seo-business-school.ru/>. Исполнитель не может менять Стоимость обучения для конкретного Заказчика (Ученика) в случае, если последний принял

условия Оферты и произвел оплату Стоимости обучения.

3.5. Оплата Стоимости обучения осуществляется в рублях РФ безналичным расчётом.

3.6. Совершая акцепт настоящей Оферты Заказчик свободно, своей волей и в своём интересе дает согласие Исполнителю на обработку предоставленных Заказчиком данных. Согласие является конкретным, предметным, информированным, сознательным и однозначным. В частности, согласие на любые действия (операции) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с предоставленными персональными данными, а именно: сбор, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), обезличивание, уничтожение. Согласие выдается в целях заключения и исполнения Исполнителем обязательств, принятых перед Заказчиком (Учеником), и возникающих в силу **акцепта настоящей Оферты** и в отношении следующих персональных данных: **фамилия, имя, отчество; адрес электронной почты; номер мобильного телефона**. Согласие действует бессрочно с момента предоставления данных и может быть отозвано Заказчиком (Учеником) путем подачи заявления Исполнителю с указанием данных, определенных статьей 14 Федерального закона №152-ФЗ и контактов для обратной связи по адресу электронной почты: info@seo-business-school.ru. Исполнитель рассматривает заявление в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента его получения.

Полный текст согласия на обработку персональных данных представлен в Приложении №2.

3.7. Порядок верификации Заказчика (Ученика).

3.7.1. Верификация осуществляется в несколько последовательных этапов, каждый из которых, следуя за предыдущим, призван достоверно

идентифицировать лицо как Заказчика (Ученика), акцептовавшего Оферту и изъявившего желание получить Услуги.

3.7.2. Лицо, желающее получить Услуги, заполняет форму для подачи заявки, расположенную на сайте <https://seo-business-school.ru/>. При заполнении заявки вносятся следующие сведения: 1) имя, 2) контактный адрес электронной почты, 3) номер контактного телефона, 4) сайт, 5) Telegram (при необходимости).

Заполнение данной формы может быть осуществлено индивидуальным предпринимателем, а также представителем юридического лица.

3.7.3. После заполнения всех полей для подачи заявки, указанных в настоящем пункте, лицо, желающее получить Услуги, подтверждает правильность и достоверность указанных им данных и выражает желание подать заявку путем активации поля такого типа как «Отправить», «Оставить заявку», «Записаться» или иного, аналогичного ему по функциональному назначению. Одновременно лицо полностью соглашается с такими графами, как «Отправляя заявку вы соглашаетесь с условиями в обработке персональных данных, политикой конфиденциальности и договором публичной оферты.».

3.8. После активации поля такого типа как «Отправить», или иного, аналогичного ему по функциональному назначению, заявка автоматически формируется в информационно-справочной системе Исполнителя.

3.9. После подтверждения заявки в соответствии с п.3.3. настоящей Оферты:

- Заказчик-физическое лицо или Заказчик-юридическое лицо (индивидуальный предприниматель) осуществляет оплату посредством образовательной платформы или на основании выставленного Исполнителем счета.

По истечению 30 (тридцать), 45 (сорок пять), 60 (шестьдесят) дней с момента окончания Онлайн-курса Исполнитель направляет Заказчику-юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю) скан-копию Акта об оказанных услугах (далее – Акт) на указанную при оформлении заявки электронную почту или отправляет документ цифровой подписью по ЭДО (система электронного документооборота).

Если в течение 3 (Трех) дней с момента отправки Акта Заказчик-юридическое лицо или индивидуальный предприниматель не представил свои мотивированные возражения по оказанным Услугам в письменном виде, то Стороны признают Акт подписанным в день составления Исполнителем Акта, а Услуги — оказанными и принятыми Заказчиком-юридическим лицом/индивидуальным предпринимателем в полном объеме, в соответствии с условиями настоящего договора.

- Заказчик-юридическое лицо или индивидуальный предприниматель осуществляет оплату на основании счета, направленного на указанную при оформлении заявки электронную почту представителя Заказчика-юридического лица или Заказчика-индивидуального предпринимателя.

3.10. Приемка оказанных услуг Заказчиком физическим лицом, гражданином производится без подписания актов.

3.11. С момента заполнения данных в заявке и совершения действий, предусмотренных пунктом 3.7.2. Оферты, лицо считается верифицированным Исполнителем как Заказчик, при этом Исполнитель исходит из понимания того, что пока судебным актом, вступившем в законную силу, не установлено иное, последовательность прохождения таким лицом всех этапов верификации, в том числе заполнение лицом заявки на сайте <https://seo-business-school.ru/>, внесения полной Стоимости обучения, предусмотренного настоящим разделом Оферты, является достаточным подтверждением действительности воли такого лица на акцепт Оферты, его полномочий, дееспособности и

правоспособности, действительности идентификационных данных, указанных при верификации и акцепте Оферты.

3.12. Предоставлением адреса электронной почты и контактного телефона Заказчик подтверждает свое согласие на обмен электронной корреспонденцией через открытые каналы связи (Интернет, мессенджеры, иные).

3.13. Анонимные запросы к Исполнителю с предложением о предоставлении Услуг, либо иными требованиями не обрабатываются.

3.14. Заказчик предупрежден о том, что информационно-консультационные услуги в рамках настоящего Договора не сопровождаются итоговой аттестацией и Заказчику не выдается какой-либо сертификат или свидетельство государственного образца.

Раздел 4. ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГ. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН.

4.1. Конкретные Услуги, оказываемые Заказчику (Ученику), определяются на сайте: <https://seo-business-school.ru/>.

4.2. Дата начала обучения и срок обучения по соответствующему онлайн-курсу указываются на сайте <https://seo-business-school.ru/>.

4.3. Доступ к курсу на образовательной платформе открывается в течение 3 (три) дней с даты начала обучения при условии поступления 100% оплаты Стоимости обучения. После полной оплаты Стоимости обучения доступ к курсу к образовательной платформе является открытым в течение срока оказания Услуг. Заказчик (Ученик) самостоятельно выбирает даты и время (в пределах срока оказания Услуг), когда он может воспользоваться материалами, размещенными

на образовательной платформе.

4.4. Исполнитель вправе оказывать дополнительные услуги, информация о которых доводится до Заказчика (Ученика) путем размещения на сайте <https://seo-business-school.ru/>, в информационных и прочих материалах Исполнителя без внесения Заказчиком дополнительной оплаты.

4.5. Услуги оказываются в соответствии с действующим законодательством РФ, принципами и нормами международного права, являющихся составной частью российской правовой системы, а также сложившейся правоприменительной практикой.

4.6. Услуги оказываются Заказчику либо третьему лицу - Ученику, в пользу которого Заказчик заключил настоящий договор и внес Стоимость обучения.

4.7. Формат оказания Услуг: индивидуальные онлайн-консультации и практические видео-уроки в записи.

4.8. Оказание Услуг Исполнителем может быть приостановлено в связи с производственной необходимостью либо в связи с проведением профилактических работ, а также в случаях, установленных законодательством РФ, о чем Исполнитель уведомляет Заказчика в мессенджерах, по телефону или электронной почте.

4.9. Вся необходимая информация для оформления заявки на оказание Услуг размещается на сайте: <https://seo-business-school.ru/>.

4.10. Электронный адрес для связи с Исполнителем: info@seo-business-school.ru.

4.11. Заказчик не имеет право копировать аудио- и видеоматериалы Исполнителя, выложенных в записи или транслируемых онлайн,

полностью или частично, вести запись трансляций онлайн-курса, а также фиксировать содержание онлайн-курса полностью или частично каким-либо способом и/или на какой-либо материальный носитель, а также использовать содержание указанных онлайн-курсов без письменного согласия Исполнителя, что будет считаться нарушением исключительного права Исполнителя и влечет за собой гражданскую, административную и иную ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

Запрещается любая переработка Программ, практических видео-уроков, видеозаписей уроков, аудиозаписей онлайн-курса, а также его частей, доступ к которым получил Заказчик в процессе получения платных онлайн-услуг по настоящему договору, в частности, перевод на иностранный язык, переработка в программу для ЭВМ, а также другим способом создание новых результатов интеллектуальной деятельности на основе онлайн-курса.

4.12. Исполнитель вправе в любое время вносить изменения и дополнение в настоящую Оферту без уведомления и информирования Заказчика об этом. Текст действующей редакции настоящей Оферты размещен по адресу: https://seo-business-school.ru/documents/dogovor_oferty.pdf.

4.13. Заказчик соглашается и признает, что внесение изменений в настоящую Оферту влечет за собой внесение этих изменений в заключенный и действующий между Заказчиком и Исполнителем договор, и эти изменения в договор вступают в силу одновременно с вступлением в силу таких изменений в Оферте.

4.13. Неосуществление Заказчиком действий по ознакомлению с условиями и (или) изменениями в настоящей Оферте не может служить основанием для неисполнения Заказчиком своих обязательств и несоблюдения Заказчиком ограничений, установленных настоящим договором.

4.14. Заказчик обязуется при оформлении заявки заполнить необходимые обязательные поля на странице заявки с указанием достоверной информации.

4.15. Исполнитель имеет право опубликовать информацию об Участнике/Ученика и его сайта в портфолио своего Сайта (<https://seo-business-school.ru/>) или в рекламных материалах, социальных сетях, а также других рекламных источниках в качестве успешного кейса.

4.17. Поддержка участников/учеников осуществляется в будни дни с 10:00 до 17:30 (за исключением выходных сб.-вс. и государственных праздничных дней).

4.18. Все сопроводительные материалы и чек-листы отправляются Участнику индивидуально в мессенджерах или по электронной почте или прикрепляют в образовательной платформе, которые он может самостоятельно скачать при изучении каждого видео-урока последовательно.

4.19. Доступ к материалам, чек-листам, видео онлайн-уроков в записи предоставляется Заказчику поэтапно. Предоставление доступа к может быть обусловлено расписанием и выполнением Заказчиком обязательного задания. Расписание доводится Исполнителем до Заказчика путем размещения в Личном кабинете Заказчика, в чате онлайн-мессенджера и/или путем направления информации на Адрес электронной почты Заказчика, а также по телефону. В случае невыполнения Заказчиком обязательного задания доступ к последующим Материалам не предоставляется, услуги считаются оказанными Исполнителем в полном объеме, денежные средства возврату не подлежат ни в части, ни в полном объеме.

4.20. Дата, время и место проведения индивидуальной консультации определяется Исполнителем в одностороннем порядке, о чем Заказчик

извещается посредством направления на Адрес электронной почты Заказчика сообщения с указанной информацией или посредством онлайн-мессенджера, телефона, определенного Исполнителем.

4.21. Способ проведения индивидуальной консультации определяется Исполнителем в одностороннем порядке. Индивидуальная консультация проводится путем видеоконференцсвязи посредством онлайн-сервиса, установленного Исполнителем.

4.22. Продолжительность индивидуальной консультации составляет не более 45 (сорок пять) минут.

4.23. Заказчик имеет право обратиться к Исполнителю о переносе индивидуальной консультации. При этом новые дата и время назначаются по согласованию с Исполнителем. Для переноса даты и/или времени индивидуальной консультации, Заказчик обязан направить заявление о переносе индивидуальной консультации Исполнителю не позднее чем за 24 часа до начала такой индивидуальной консультации. Заявление направляется Заказчиком в свободной форме посредством согласованного с Исполнителем онлайн-мессенджера или посредством электронной почты. В случае нарушения срока направления заявления о переносе индивидуальной консультации с последующей неявкой Заказчика на консультацию услуга считается оказанной, денежные средства возврату не подлежат.

4.24. Исполнитель имеет право перенести индивидуальную консультацию, уведомив Заказчика посредством онлайн-мессенджера не позднее чем за 6 часов до начала такой индивидуальной консультации.

4.25. Услуга по проведению индивидуальной консультации считается оказанной в момент окончания индивидуальной консультации.

4.25. Услуга по проведению индивидуальной консультации считается

принятой Заказчиком без замечаний, если до окончания индивидуальной консультации Заказчик не предъявил претензий по качеству или количеству оказанной услуги.

4.26. Заказчик обязан своевременно и самостоятельно изучать Материалы, выполнять задания.

4.27. Для получения Услуг Заказчик обязуется самостоятельно настроить программное обеспечение, аппаратную часть и Интернет-канал своего персонального компьютера таким образом, чтобы иметь возможность беспрепятственно пользоваться всеми сервисами Платформы, иными онлайн-сервисами, которые используются в ходе оказания Услуг.

4.28. С момента оплаты Услуги Заказчик ежедневно обязуется проверять указанную при регистрации на Сайте электронную почту, в том числе папку «Спам» на предмет получения сообщений от Исполнителя. В случае, когда направленное Исполнителем сообщение попадает в папку «Спам», оно считается полученным Заказчиком независимо от того, прочел ли его Заказчик.

4.29. Доступ к материалам, видео онлайн-урокам в записи, чек-листам составляет 6 месяцев.

4.30. Для тарифов BUSINESS и PREMIUM из Приложения 1 действует рассрочка платежа в 2 этапа. Предоплата в размере 50% на старте обучения. И остаток в размере 50% после изучения первой половины выбранной программы из Приложения 1 и старте получения второй половины информационно-консультационных услуг. В случае, если оплата второй части платежа не была произведена, Исполнитель ограничивает доступ к материалам до тех пор, когда платеж будет произведен Заказчиком.

4.31. Для тарифа PREMIUM участнику после выполнения пункта 4.30.

предоставляется сайт на выбор на весь период обучения (из 3-4 авторских решений, разработанных Исполнителем). Данное решение Заказчик может использовать неограниченный период. При этом, Заказчик берет на себя ответственность изменить содержимое сайта, фото автора (при выборе решения №2) и соглашается с тем, что данные решения могут быть использованы другими Заказчиками, когда угодно и на каких угодно площадках в рекламных целях.

Раздел 5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1 За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, заключенному посредством акцепта настоящей Оферты, стороны несут ответственность согласно действующему законодательству Российской Федерации.

5.2. Недостоверное предоставление Заказчиком (Учеником) о себе сведений, в том числе неполное предоставление Заказчиком (Учеником) о себе сведений освобождает Исполнителя от ответственности перед Заказчиком.

5.3. Исполнитель оказывает Услуги «как есть». Исполнитель не несет ответственности за несоответствие предоставленной Услуги ожиданиям Заказчика и/или за его субъективную оценку. Такое несоответствие ожиданиям и/или отрицательная субъективная оценка не являются основаниями считать Услуги оказанными некачественно, или не в согласованном объеме.

5.4. Исполнитель освобождается от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств, предусмотренных настоящей Офертой, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения договора, в результате событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами (форс-

мажор).

5.5. Заказчик обязуется предоставлять достоверные данные при оформлении заявки. Исполнитель не проверяет соответствие предоставленных данных действительности и предполагает, что все сведения, которые сообщил о себе и/или Ученике Заказчик является достоверной информацией.

5.7. При любых возвратах денежных средств (а также иных платежах) от Исполнителя к Заказчику Исполнитель не несет никакие расходы на исполнение данных обязательств по возврату и осуществлению иных платежей (на основании ст. 309.2. ГК РФ). Все указанные расходы производятся за счет Заказчика. При этом Исполнитель при осуществлении таких платежей Заказчику осуществляет зачет встречных однородных требований по отношению к Заказчику на сумму указанных расходов (в соответствии со ст. 410 ГК РФ) и уменьшает сумму платежей на сумму данных расходов.

5.8. Нарушение авторских прав и прав интеллектуальной собственности влечет гражданско-правовую, административно-правовую и уголовную ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

5.9. Если Заказчик (Ученик) осуществлял размещение (передачу) или способствовал передаче всего онлайн-курса (или его частей), на сайты, неправомерно предлагающие авторские продукты без согласия авторов или иных правообладателей, на Заказчика (Ученика) может быть наложен штраф в размере десятикратной Стоимости обучения этого Заказчика (Ученика) на основании решения суда.

5.10. Исполнитель не несет ответственности за коммерческую пригодность сайта <https://seo-business-school.ru/>, не гарантирует его соответствие неким специальным требованиям Заказчика или возможность настройки его разделов в соответствии с предпочтениями Заказчика. Исполнитель также не гарантирует, что программное

обеспечение сайта полностью свободно от дефектов и ошибок, и должно функционировать бесперебойно и в обязательном порядке.

5.11. Исполнитель не несет ответственности за риск наступления неблагоприятных последствий, которые наступят или могут наступить в результате несоответствия используемого Заказчиком оборудования, иного программного обеспечения или каналов связи установленным требованиям по защите персональных данных от несанкционированного (противоправного) посягательства третьих лиц.

5.12. Исполнитель не несет ответственности за вывод сайта в топ поисковых систем Яндекс или Google и не может 100% гарантировать коммерческую выводу Заказчика от продвижения своего сайта в сети интернет, привлечении новых клиентов или заказов.

5.13. Исполнитель не несет ответственности по претензиям Заказчика, связанным с качеством функционирования сетей интернет-провайдеров, с функционированием оборудования и программного обеспечения Заказчика и другими обстоятельствами, находящимися вне компетенции Исполнителя.

5.14. Исполнитель не несет юридической, материальной или иной ответственности за содержание, качество и соответствие действующему законодательству информации, размещенной Заказчиком на сайте.

5.15. Исполнитель не несет юридической, материальной или иной ответственности за использование полученной информации Заказчиком в процессе принятия Услуги.

5.16. Исполнитель не несет ответственности за прямой и/или косвенный ущерб, причиненный Заказчику, а также не возмещает Заказчику убытки (включая упущенную выгоду), понесенные Заказчиком в результате ненадлежащего качества каналов связи общего пользования, политику обмена трафиком между провайдерами, нормальное

функционирование сети Интернет, ее частей или за качество линий связи, за их доступность для Заказчика, а также использование полученной информации в процессе оказания информационно-консультационных онлайн-услуг.

5.17. Заказчик самостоятельно несет ответственность за маркировку рекламы согласно Закону от 02.07.2021 № 347-ФЗ и передает данные о ней самостоятельно в Единый реестр интернет-рекламы (ЕРИР) через оператора рекламных данных (ОРД).

5.18. Исполнитель не предоставляет каких-либо заверений или гарантий в том, что выполнение рекомендаций, полученных Заказчиком приведет к достижению конкретных результатов - в тех случаях, когда достижение конкретного результата в существенной степени обусловлено личностными качествами и профессиональными навыками Заказчика, текущим экономическим состоянием рынка, действием общеобязательных запретов и ограничений (в том числе правового характера), точным следованием инструкции и другими обстоятельствами, которые находятся за пределами контроля Исполнителя.

Раздел 6. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

6.1. Все споры и разногласия, возникшие в связи с исполнением договора на оказание платных информационно-консультационных онлайн-услуг, заключенного посредством совершения Заказчиком акцепта настоящей Оферты, решаются Сторонами путем переговоров.

6.2. В отношении Заказчика – индивидуального предпринимателя или юридического лица - обязательный досудебный порядок урегулирования споров – 30 дней, с момента поступления претензии Исполнителю в письменной форме.

6.3. В случае недостижения согласия между Сторонами все споры рассматриваются в судебном порядке в соответствии с законодательством РФ по месту регистрации Исполнителя. В случае, если Заказчиком по настоящему договору выступает индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, то спор подлежит рассмотрению в Арбитражном суде в Республике Крым по месту регистрации Исполнителя.

6.4. Вопросы урегулирования споров и разногласий со стороной – физическим лицом решаются в порядке, установленном Законом РФ «О защите прав потребителей».

Раздел 7. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА. ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ

7.1. Договор вступает в силу с даты его акцепта Заказчиком и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств по условиям срока, установленного в Приложении 1.

7.2. Настоящий договор может быть расторгнут досрочно:

- в любое время по письменному соглашению Сторон;
- в одностороннем внесудебном порядке при отказе одной из Сторон, при условии предварительного уведомления другой Стороны не позднее, чем за 14 (Четырнадцать) дней до даты окончания Договора.

7.3. В случае досрочного расторжения договора Исполнитель возвращает Заказчику (Ученику) часть Стоимости обучения на условиях, изложенных в разделе 8 настоящего договора.

Раздел 8. ВОЗВРАТ СТОИМОСТИ ОБУЧЕНИЯ

8.1. Полный (до начала оказания Услуг) или частичный (в период оказания Услуг) возврат уплаченных Заказчиком денежных средств производится Исполнителем в случае отказа Заказчика от договора на основании письменного заявления Заказчика, направленного на электронную почту Исполнителя: info@seo-business-school.ru.

8.2. В случае отказа Заказчика от договора в период оказания Услуг денежные средства, уплаченные Заказчиком за оказание Исполнителем Услуг, возвращаются Заказчику за вычетом установленных Исполнителем в соответствии с п. 8.4. договора расходов, связанных с исполнением Исполнителем своих обязательств по договору.

8.3. Исполнитель направляет Заказчику форму заявления о возврате денежных средств (далее - Заявление).

Заказчик не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента получения формы Заявления от Исполнителя обязуется направить заполненную скан-копию формы Исполнителю на электронный адрес info@seo-business-school.ru и в оригинале на почтовый адрес: 297142, РФ, Республика Крым, ул. Ленина, д.38, кв. 13.

8.4. Размер установленных Исполнителем расходов определяется в Приложении № 1 о программе курса в соответствии со стоимостью проведенного онлайн-урока и выбранного тарифа.

8.5. Урок считается проведенным, если Заказчику предоставлена индивидуальная онлайн-консультация, или (-а) также предоставлен к нему открытый доступ на образовательной платформе, независимо от фактического присутствия или просмотра Заказчиком на онлайн-трансляции данного урока.

8.6. Исполнитель не позднее 10 (десяти) календарных дней с момента

получения от Заказчика по электронной почте Заявления и доказательств направления оригинала такого Заявления на почтовый адрес Исполнителя производит возврат Заказчику денежных средств в соответствующем размере на указанные им в Заявлении реквизиты.

8.7. Возврат наличными денежными средствами не допускается.

8.8. Возврат средств осуществляется исключительно по тем реквизитам, с которым была осуществлена оплата выбранного тарифа.

8.9. Возврат средств осуществляется за вычетом уже Оказанных индивидуальных онлайн-консультаций, а также отправленных Исполнителем видео онлайн-уроков в записи на платформе или в мессенджерах, посредством электронной почты. При этом общее количество занятий формируется на основании Приложения 1. Стоимость программы в соответствие с выбранным тарифом делится на общую сумму индивидуальных онлайн-консультаций и полученных видео онлайн-материалов в записи.

Раздел 9. УСЛОВИЯ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ И ЗАЩИТЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

9.1. Исполнитель осуществляет сбор, хранение и обработку персональных данных Заказчика в порядке и на условиях Политики в отношении обработки персональных данных, представленных в Приложении №3.

9.2. Заказчик обязуется до акцепта Оферты самостоятельно ознакомиться с условиями Политики в отношении обработки персональных данных.

9.3. Акцептуя условия Оферты, Заказчик дает согласие в соответствии с действующим законодательством на обработку Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных. Обработка персональных данных совершается с использованием средств автоматизации, и без использования средств автоматизации, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу, предоставление, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение данных с целью выполнения Исполнителем своих обязательств принятых по условиям настоящего Договора, иных обязательств, предусмотренных Договором, а также с целью выполнения требований нормативных актов по противодействию легализации денежных средств, полученных преступным путем.

9.4. Срок обработки персональных данных является неограниченным.

9.5. Заказчик также дает свое согласие на обработку и использование Исполнителем предоставленной им информации и (или) его персональных данных с целью осуществления по указанному Заказчиком контактному телефону и (или) контактному электронному адресу информационной рассылки в соответствии с получением согласия на получение информационной и рекламной рассылки в Приложении №4 бессрочно в соответствии с условиями до получения Исполнителем письменного уведомления по электронной почте об отказе от получения рассылок.

Раздел 10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Оформленная Заказчиком заявка, которая заполняется на сайте <https://seo-business-school.ru/>, является неотъемлемой частью настоящего договора.

10.2. Своим акцептом Заказчик подтверждает, что все условия

настоящей Оферты ему ясны, и он принимает их безусловно и в полном объеме.

ИСПОЛНИТЕЛЬ:

Индивидуальный предприниматель Лёнченко Александр Анатольевич

ИНН: 910521147772

ОГРНИП: 319911200092510

Адрес: 297142, РФ, Республика Крым, Нижнегорский р-н, с. Ивановка, ул. Ленина, д. 38, кв. 13.

Банковские реквизиты:

Номер счета: 40802810538000164425

БИК: 044525225

Корр. счет: 30101810400000000225

Банк: ПАО «СБЕРБАНК», г. Москва

Контактная почта: info@seo-business-school.ru

Приложение № 1

к Публичной оферте на оказание платных информационно-консультационных онлайн-услуг

ПРОГРАММА START

ПЕРВЫЙ ТАРИФ «СТАРТ»

ПОЛНЫЙ КУРС ПО SEO + ЯНДЕКС.ДИРЕКТ

В программе предусмотрено:

- 3 основных модуля;
- 9 онлайн-занятий с преподавателем;
- 9 основных онлайн видео-уроков в записи для закрепления материала.

Адаптация программы проводится преподавателем индивидуально в зависимости от задач участника курса, имеющихся знаний и результатов. Ряд онлайн-занятий, а также записанных для закрепления материала видео-уроков/блоков/модулей могут быть изменены в порядке очередности, но в любом случае до полного изучения программы. Онлайн-встречи с преподавателем проводятся по индивидуальному графику с целью разработки плана работ и оперативной разработки/внедрения авторских рекомендаций с учетом продвигаемой ниши.

МОДУЛЬ №1. АУДИТ. УПАКОВКА И ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА

ПЕРВЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
ПЕРВЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

1. Упаковка сайта. Как разработать хороший сайт

- 1.1. Почему хороший сайт — это важно.
- 1.2. На какой CMS-системе лучше разрабатывать сайт.
- 1.3. Как экономить на разработке индивидуального дизайна.
- 1.4. Как экономить и выиграть на создании сайта.
- 1.5. Контроль разработчика: что нужно знать, чтобы постоянно не тратить

деньги на доработки.

1.6. Как разработать грамотный сайт и сделать из него монстра продаж.

1.7. Принципы разработки визуального технического задания (будущий дизайн).

1.8. Фишки, которые обязательно должны присутствовать на твоём сайте.

1.9. Методы повышения конверсии и улучшения юзабилити.

1.10. Примеры высоко конверсионных интернет-ресурсов.

1.11. Работа с посадочными страницами и карточками товаров (в случае интернет-магазина).

Чек-листы:

- Техническое задание по разработке сайта для дизайнера (word).
- Техническая часть по SEO и верстке сайта для программистов (word). Как подготовить сайт к успешному продвижению.

Домашнее задание №1:

1.1. Написание в отдельном документе плана работ по добавлению/изменению ряда блоков на сайте, продающих тезисов и т.д. для увеличения конверсии с учетом полученной информации.

ВТОРОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ВТОРОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

2. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта

2.1. Что нужно знать на начальном этапе продвижения сайта.

- 2.2. Почему одни сайты выходят в топ, а другие нет. Основные причины.
- 2.3. Подбор семантического ядра.
- 2.4. Продвижение главной страницы сайта и почему это важно.
- 2.5. Фиксация позиций сайта для отслеживания динамики.
- 2.6. Подключение «Яндекс.Метрики».
- 2.7. Добавление сайта в «Яндекс.Вебмастер».
- 2.8. Кластеризация ключевых запросов.
- 2.9. Разбор успешных кейсов.
- 2.10. Формирование плотности и вложенности ключевых слов. Как не переборщить.
- 2.11. Как понравиться поисковым системам и чего хотят пользователи.
- 2.12. Как увеличить время посещения пользователя на сайте (ПФ).

Домашнее задание №2:

- 2.1. Подключить «Яндекс.Метрику».
- 2.2. Добавить сайт в «Яндекс.Вебмастер» (выбор региона, добавление карты сайта для индексации).

ТРЕТИЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ТРЕТИЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

3. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта и техническая часть

- 3.1. Как нужно прописывать мета-теги.
- 3.2. Распределение ключевых слов на продвигаемых страницах.
- 3.3. Почему важна эксклюзивность при оптимизации сайта.
- 3.4. Как сделать правильную перелинковку.
- 3.5. Почему сайты-тяжеловесы всегда будут в топ.

- 3.6. Как написать SEO-текст, чтобы он вышел в топ.
- 3.7. Как составить техническое задание для копирайтера.
- 3.8. Оптимизация картинок на сайте.
- 3.9. Что должно быть в подвале сайта.
- 3.10. Как выйти на первую страницу Яндекса, даже если там OZON, Wildberries и другие гиганты.
- 3.11. Почему тебе не нужно быть программистом, чтобы всё понять и проверить.
- 3.12. Редиректы и зеркало сайта.
- 3.13. Подключение SSL-сертификата - это уже давно бесплатно.
- 3.14. Файл robots.txt.
- 3.15. Карта сайта и какова её ключевая роль.
- 3.16. Страница 404 ошибки.
- 3.17. Как сформировать грамотную URL-структуру (ЧПУ).

Чек-листы:

- Семантическое ядро по SEO на примере студии интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Техзадание по оптимизации сайта и написанию текстов для копирайтера (word).
- Чек-лист 6 элементов внутренней оптимизации сайта (pdf).

Домашнее задание №3:

- 3.1. Составление списка возможных технических ошибок в word или txt.
- 3.2. Составление семантического ядра для своего сайта в excel-файле.
- 3.3. Разработать первое техническое задание по оптимизации сайта для 5 страниц на сайте (для программиста и копирайтера).
- 3.4. Добавление основных ключевых запросов в сервис Seobrain.Ru или «Топвизор» для отслеживания динамики и своевременного реагирования на изменение позиций.

3.5. Написание первого SEO-текста для главной страницы сайта по нашей структуре.

МОДУЛЬ №2: ВНЕШНЕЕ SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА

4-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
4-ЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

4. Бесплатные инструменты и как сэкономить деньги. ЭКО-продвижение сайта

- 4.1. Когда необходимо подключать бесплатные ссылки.
- 4.2. Почему естественное ссылочное продвижение так важно.
- 4.3. Почему нужно начинать с бесплатных ссылок и как смотреть динамику.
- 4.4. Какие инструменты задействовать для бесплатного продвижения с целью формирования естественного ссылочного профиля.
- 4.5. Частота наращивания ссылочной массы.
- 4.6. Проработка каталогов, анализаторов, форумов.
- 4.7. Работа с социальными факторами.
- 4.8. Запуск канала на Дзен и Vc.Ru.

Домашнее задание №4:

- 4.1. Начать проработку первых каталогов по моей методике и другие бесплатники для старта органического ранжирования сайта. Придерживаться нашей динамики наращивания бесплатных ссылок.
- 4.2. Завести блоги на Дзен и Vc.Ru.

5-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ 5-ЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

5. Платные инструменты и ссылочный профиль

- 5.1. Сигнал для подключения платных ссылок.
- 5.2. Как покупать ссылки: где, какие, сколько, с какой периодичностью.
- 5.3. Как рассчитать сроки вывода любого сайта в топ-10, топ-5, топ-3 поисковых систем Яндекс и Google.
- 5.4. Просчет бюджета на SEO.
- 5.5. Виды анкоров.
- 5.6. Как написать статью для внешнего продвижения.
- 5.7. Эксклюзивный контент-маркетинг и его влияние на скорость раскрутки.
- 5.8. Изучение сервисов по покупке ссылок.
- 5.9. От выбора площадок до графика покупки.
- 5.10. Как должны взаимодействовать внутренняя оптимизация и внешнее продвижение. Почему SEO-гуру об этом не знают.

Домашнее задание №5:

- 5.1. Написать 3 внешние статьи для покупки вечных ссылок.

ШЕСТОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ШЕСТОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

6. Запуск блога на сайте

- 6.1. Как запустить блог, который станет приносить тебе лиды.
- 6.2. Как писать статьи для блога, чтобы они выходили в топ после индексации.
- 6.3. Правила оформления и реструктуризации блога.
- 6.4. Примеры статей, которые вышли в топ без покупки ссылок.
- 6.5. Составление контент-плана.

Чек-листы:

- Чек-лист по анкорному листу (pdf).
- График покупки ссылок (pdf).
- Контент-план по написанию статей для блога сайта на примере студии дизайна интерьера/SEO-агентства/кадрового агентства/магазина кондиционеров, первые 7 тем (excel).
- Контент-план по написанию статей для внешнего продвижения на примере студии дизайна интерьера/SEO-агентства/кадрового агентства/магазина кондиционеров, первые 7 тем (excel).

Домашнее задание №6:

- 6.1. Составить первые 14 анкоров для продвижения главной страницы.
- 6.2. Составить первые 10 тем статей для публикации в блоге сайта.

МОДУЛЬ №3: НАСТРОЙКА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ В ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА ПРОДВИЖЕНИЯ

СЕДЬМОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
СЕДЬМОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

7. Как настроить контекстную рекламу на поиске

- 7.1. Основное, что тебе нужно знать при запуске контекстной рекламы.
- 7.2. Как выйти на лидогенерацию от 10 лидов в день.
- 7.3. Как минимизировать затраты на контекстную рекламу.
- 7.4. Настройка целей в «Яндекс.Метрике»: как правильно.
- 7.5. Сбор семантического ядра для Яндекс.Директ.
- 7.6. Настройка контекстной рекламы на поиске.

Домашнее задание №7:

- 7.1. Составить семантическое ядро для контекстной рекламы в Яндекс.Директ.
- 7.2. Создать первую рекламную кампанию в ручной стратегии на поиске.

ВОСЬМОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ВОСЬМОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

8. Как настроить контекстную рекламу в РСЯ

- 8.1. Создание рекламной кампании на РСЯ.
- 8.2. Как получать сотни целевых переходов на свой сайт.
- 8.3. Просчет бюджета на рекламу.
- 8.4. Как снизить стоимость клика/заявки.
- 8.5. Запуск системы лидогенерации.
- 8.6. Как анализировать эффективность контекстной рекламы.
- 8.7. Почему заявки получают те, кто готовы больше других за них платить.

Домашнее задание №8:

8.1. Создать первую рекламную кампанию на РСЯ.

ДЕВЯТЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

9. Составление плана стратегии продвижения сайта

- 9.1. Оптимизация сайта. Техническая часть.
- 9.2. Упаковка и маркетинговые элементы.
- 9.3. Проработка бесплатных инструментов.
- 9.4. Проработка платных инструментов.
- 9.5. Контекстная реклама.
- 9.6. Составление плана продвижения. Контент и ссылки.
- 9.7. Что делать после того, когда ты проработаешь все инструменты.

Домашнее задание №9:

9.1. Продолжить внедрение плана продвижения.

Чек-листы:

- Семантическое ядро по контекстной рекламе на примере студии дизайна интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Разработка стратегии продвижения сайта (pdf).

ДОПОЛНИТЕЛЬНО К ТАРИФУ:

- + Чек-листы остаются навсегда.
- + Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

ПОЛНАЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА:

1 месяц.

КОЛИЧЕСТВО ЗАНЯТИЙ (ВСЕГО):

18 занятий.

Индивидуальных с Олегом + видео-уроки в записи.

ЧТО ТЫ БУДЕШЬ УМЕТЬ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «СТАРТ»:

- + Увеличишь эффективность интернет-маркетинга для своего бизнеса или компании, в которой работаешь (для действующих предпринимателей/SEO-специалистов/руководителей рекламного отдела).
- + Поймешь, как спроектировать и создать качественный интернет-ресурс перед обращением к разработчикам (от упаковки до технических заданий).
- + Сможешь провести внутреннюю оптимизацию сайта и увеличить его видимость в поисковых системах.
- + Научишься писать статьи для внутреннего и внешнего продвижения.
- + Научишься работать с SEO-факторами: ссылочный профиль. Бесплатное и платное продвижение.

- + Сможешь настроить контекстную рекламу в Яндекс.Директ.
- + Скорректируешь свою стратегию по привлечению клиентов.

РЕЗУЛЬТАТ ПРОХОЖДЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ «СТАРТ»:

- + Увеличение количества обращений на сайт и клиентов в действующем бизнесе за счет SEO, контента и Яндекс.Директ.
- + Минимизация затрат на SEO. Если ты уже продвигаешься в каком-либо агентстве и тратишь от 25 000 рублей в месяц, сможешь вкладывать не более 7,5 -15 тыс. рублей в месяц на полноценное SEO-продвижение сайта (написание контента и покупку вечных ссылок).
- + Рост позиций сайта на рейтинговые строчки поисковых систем, повышение видимости ресурса в поисковых системах, увеличение посещаемости.

СТОИМОСТЬ КУРСА «СТАРТ»:

75 000,00 рублей.

ПРОГРАММА BUSINESS

ВТОРОЙ ТАРИФ «БИЗНЕС»

ПОЛНЫЙ КУРС ПО SEO + ЯНДЕКС.ДИРЕКТ
КАК ОТКРЫТЬ SEO-АГЕНТСТВО.
+ БЛОКИ «МАРКЕТИНГ» И «СТРУКТУРА ВЕДЕНИЯ
ПРОЕКТА»

В программе предусмотрено:

- 4 основных модуля;
- 11 онлайн-занятий с преподавателем;
- 9 основных онлайн видео-уроков в записи для закрепления материала.

Адаптация программы проводится преподавателем индивидуально в зависимости от задач участника курса, имеющихся знаний и результатов. Ряд онлайн-занятий, а также записанных для закрепления материала видео-уроков/блоков/модулей могут быть изменены в порядке очередности, но в любом случае до полного изучения программы. Онлайн-встречи с преподавателем проводятся по индивидуальному графику с целью разработки плана работ и оперативной разработки/внедрения авторских рекомендаций с учетом продвигаемой ниши.

МОДУЛЬ №1. АУДИТ. УПАКОВКА И ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА

ПЕРВЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
ПЕРВЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

1. Упаковка сайта. Как разработать хороший сайт

- 1.1. Почему хороший сайт — это важно.
- 1.2. На какой CMS-системе лучше разрабатывать сайт.
- 1.3. Как сэкономить на разработке индивидуального дизайна.
- 1.4. Как сэкономить и выиграть на создании сайта.
- 1.5. Контроль разработчика: что нужно знать, чтобы постоянно не тратить деньги на доработки.
- 1.6. Как разработать грамотный сайт и сделать из него монстра продаж.
- 1.7. Принципы разработки визуального технического задания (будущий дизайн).
- 1.8. Фишки, которые обязательно должны присутствовать на твоем сайте.
- 1.9. Методы повышения конверсии и улучшения юзабилити.
- 1.10. Примеры высоко конверсионных интернет-ресурсов.
- 1.11. Работа с посадочными страницами и карточками товаров (в случае интернет-магазина).

Чек-листы:

- Техническое задание по разработке сайта для дизайнера (word).
- Техническая часть по SEO и верстке сайта для программистов (word). Как подготовить сайт к успешному продвижению.

Домашнее задание №1:

- 1.1. Написание в отдельном документе плана работ по добавлению/изменению ряда блоков на сайте, продающих тезисов и т.д. для увеличения конверсии с учетом полученной информации.

ВТОРОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
ВТОРОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

2. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта

- 2.1. Что нужно знать на начальном этапе продвижения сайта.
- 2.2. Почему одни сайты выходят в топ, а другие нет. Основные причины.
- 2.3. Подбор семантического ядра.
- 2.4. Продвижение главной страницы сайта и почему это важно.
- 2.5. Фиксация позиций сайта для отслеживания динамики.
- 2.6. Подключение «Яндекс.Метрики».
- 2.7. Добавление сайта в «Яндекс.Вебмастер».
- 2.8. Кластеризация ключевых запросов.
- 2.9. Разбор успешных кейсов.
- 2.10. Формирование плотности и вложенности ключевых слов. Как не переборщить.
- 2.11. Как понравиться поисковым системам и чего хотят пользователи.
- 2.12. Как увеличить время посещения пользователя на сайте (ПФ).

Домашнее задание №2:

- 2.1. Подключить «Яндекс.Метрику».
- 2.2. Добавить сайт в «Яндекс.Вебмастер» (выбор региона, добавление карты сайта для индексации).

ТРЕТИЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

ТРЕТИЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

3. Изучение 6 главных элементов

внутренней оптимизации сайта и техническая часть

- 3.1. Как нужно прописывать мета-теги.
- 3.2. Распределение ключевых слов на продвигаемых страницах.
- 3.3. Почему важна эксклюзивность при оптимизации сайта.
- 3.4. Как сделать правильную перелинковку.
- 3.5. Почему сайты-тяжеловесы всегда будут в топ.
- 3.6. Как написать SEO-текст, чтобы он вышел в топ.
- 3.7. Как составить техническое задание для копирайтера.
- 3.8. Оптимизация картинок на сайте.
- 3.9. Что должно быть в подвале сайта.
- 3.10. Как выйти на первую страницу Яндекса, даже если там OZON, Wildberries и другие гиганты.
- 3.11. Почему тебе не нужно быть программистом, чтобы всё понять и проверить.
- 3.12. Редиректы и зеркало сайта.
- 3.13. Подключение SSL-сертификата - это уже давно бесплатно.
- 3.14. Файл robots.txt.
- 3.15. Карта сайта и какова её ключевая роль.
- 3.16. Страница 404 ошибки.
- 3.17. Как сформировать грамотную URL-структуру (ЧПУ).

Чек-листы:

- Семантическое ядро по SEO на примере студии интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Техзадание по оптимизации сайта и написанию текстов для копирайтера (word).
- Чек-лист 6 элементов внутренней оптимизации сайта (pdf).

Домашнее задание №3:

- 3.1. Составление списка возможных технических ошибок в word или txt.
- 3.2. Составление семантического ядра для своего сайта в excel-файле.
- 3.3. Разработать первое техническое задание по оптимизации сайта для 5 страниц на сайта (для программиста и копирайтера).
- 3.4. Добавление основных ключевых запросов в сервис Seobrain.Ru или «Топвизор» для отслеживания динамики и своевременного реагирования на изменение позиций.
- 3.5. Написание первого SEO-текста для главной страницы сайта по нашей структуре.

МОДУЛЬ №2:

ВНЕШНЕЕ SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА

4-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

4-ЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

4. Бесплатные инструменты и как сэкономить деньги.

ЭКО-продвижение сайта

- 4.1. Когда необходимо подключать бесплатные ссылки.
- 4.2. Почему естественное ссылочное продвижение так важно.
- 4.3. Почему нужно начинать с бесплатных ссылок и как смотреть динамику.
- 4.4. Какие инструменты задействовать для бесплатного продвижения с целью формирования естественного ссылочного профиля.
- 4.5. Частота наращивания ссылочной массы.
- 4.6. Проработка каталогов, анализаторов, форумов.
- 4.7. Работа с социальными факторами.
- 4.8. Запуск канала на Дзен и Vc.Ru.

Домашнее задание №4:

4.1. Начать проработку первых каталогов по моей методике и другие бесплатники для старта органического ранжирования сайта. Придерживаться нашей динамики наращивания бесплатных ссылок.

4.2. Завести блоги на Дзен и Vc.Ru.

5-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

5-ЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

5. Платные инструменты и ссылочный профиль

5.1. Сигнал для подключения платных ссылок.

5.2. Как покупать ссылки: где, какие, сколько, с какой периодичностью.

5.3. Как рассчитать сроки вывода любого сайта в топ-10, топ-5, топ-3 поисковых систем Яндекс и Google.

5.4. Просчет бюджета на SEO.

5.5. Виды анкоров.

5.6. Как написать статью для внешнего продвижения.

5.7. Эксклюзивный контент-маркетинг и его влияние на скорость раскрутки.

5.8. Изучение сервисов по покупке ссылок.

5.9. От выбора площадок до графика покупки.

5.10. Как должны взаимодействовать внутренняя оптимизация и внешнее продвижение. Почему SEO-гуру об этом не знают.

Домашнее задание №5:

5.1. Написать 3 внешние статьи для покупки вечных ссылок.

ШЕСТОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ШЕСТОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

6. Запуск блога на сайте

- 6.1. Как запустить блог, который станет приносить тебе лиды.
- 6.2. Как писать статьи для блога, чтобы они выходили в топ после индексации.
- 6.3. Правила оформления и реструктуризации блога.
- 6.4. Примеры статей, которые вышли в топ без покупки ссылок.
- 6.5. Составление контент-плана.

Чек-листы:

- Чек-лист по анкорному листу (pdf).
- График покупки ссылок (pdf).
- Контент-план по написанию статей для блога сайта на примере студии дизайна интерьера/SEO-агентства/кадрового агентства/магазина кондиционеров, первые 7 тем (excel).
- Контент-план по написанию статей для внешнего продвижения на примере студии дизайна интерьера/SEO-агентства/кадрового агентства/магазина кондиционеров, первые 7 тем (excel).

Домашнее задание №6:

- 6.1. Составить первые 14 анкоров для продвижения главной страницы.
- 6.2. Составить первые 10 тем статей для публикации в блоге сайта.

МОДУЛЬ №3: НАСТРОЙКА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ В ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА ПРОДВИЖЕНИЯ

СЕДЬМОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
СЕДЬМОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

7. Как настроить контекстную рекламу на поиске

- 7.1. Основное, что тебе нужно знать при запуске контекстной рекламы.
- 7.2. Как выйти на лидогенерацию от 10 лидов в день.
- 7.3. Как минимизировать затраты на контекстную рекламу.
- 7.4. Настройка целей в «Яндекс.Метрике»: как правильно.
- 7.5. Сбор семантического ядра для Яндекс.Директ.
- 7.6. Настройка контекстной рекламы на поиске.

Домашнее задание №7:

- 7.1. Составить семантическое ядро для контекстной рекламы в Яндекс.Директ.
- 7.2. Создать первую рекламную кампанию в ручной стратегии на поиске.

ВОСЬМОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
ВОСЬМОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

8. Как настроить контекстную рекламу в РСЯ

- 8.1. Создание рекламной кампании на РСЯ.
- 8.2. Как получать сотни целевых переходов на свой сайт.
- 8.3. Просчет бюджета на рекламу.
- 8.4. Как снизить стоимость клика/заявки.
- 8.5. Запуск системы лидогенерации.
- 8.6. Как анализировать эффективность контекстной рекламы.
- 8.7. Почему заявки получают те, кто готовы больше других за них платить.

Домашнее задание №8:

- 8.1. Создать первую рекламную кампанию на РСЯ.

ДЕВЯТЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

9. Составление плана стратегии продвижения сайта

- 9.1. Оптимизация сайта. Техническая часть.
- 9.2. Упаковка и маркетинговые элементы.
- 9.3. Проработка бесплатных инструментов.
- 9.4. Проработка платных инструментов.
- 9.5. Контекстная реклама.
- 9.6. Составление плана продвижения. Контент и ссылки.
- 9.7. Что делать после того, когда ты проработаешь все инструменты.

Домашнее задание №9:

- 9.1. Продолжить внедрение плана продвижения.

Чек-листы:

- Семантическое ядро по контекстной рекламе на примере студии дизайна интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Разработка стратегии продвижения сайта (pdf).

МОДУЛЬ №4: МАРКЕТИНГ АГЕНТСТВА. СТРУКТУРА ВЕДЕНИЯ КЛИЕНТСКОГО ПРОЕКТА

ДЕСЯТЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

10. Как продвинуть сайт агентства и сделать грамотный маркетинг

- 10.1. Как вывести сайт в топ по запросам «продвижение сайтов», «продвижение сайта» в твоём городе. Сроки. Бюджет.
- 10.2. Почему иметь хорошие позиции сайта не является условием того, чтобы привлекать клиентов из поисковых систем.
- 10.3. Какую систему маркетинга необходимо запустить, чтобы получать заявки ежедневно из органической выдачи.
- 10.4. Какие источники, кроме сайта необходимо задействовать, чтобы привлекать клиентов оттуда.
- 10.5. Какие дополнительные услуги внедрить, чтобы расширить линейку услуг и больше зарабатывать.

Домашнее задание №10:

- 10.1. Внести требуемые коррективы в структуру продвижения агентства.

10.2. Внести требуемые коррективы в и запустить новые рекламные инструменты.

11-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

11. Структура работы с проектом клиента. Как сделать так, чтобы заказчик работал, как минимум 6 месяцев

11.1. Применение структуры продвижения сайта на основе моего курса.

11.2. Как быстро сделать результат клиенту в первый месяц продвижения сайта и почему скорость очень важна.

11.3. Как не краснеть и что делать, если проект клиента длительное время не выходит в топ-10 Яндекс/Google.

11.4. Как формировать понятную и эффективную структуру отчетности.

11.5. Планирование системы гарантий, которые ты сможешь предоставить и, которые ты сможешь выполнить.

Домашнее задание №11:

11.1. Внести требуемые коррективы в структуру работы с клиентскими проектами.

Чек-листы:

- Поэтапная структура ведения клиентского проекта по SEO в рамках ежемесячного абонентского обслуживания (pdf).

ДОПОЛНИТЕЛЬНО К ТАРИФУ:

- + Чек-листы остаются навсегда.
- + Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

ПОЛНАЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА:

1,5 месяца.

КОЛИЧЕСТВО ЗАНЯТИЙ (ВСЕГО):

20 занятий.

Индивидуальных с Олегом + видео-уроки в записи.

ЧТО ТЫ БУДЕШЬ УМЕТЬ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «БИЗНЕС»:

- + Увеличишь эффективность интернет-маркетинга для своего агентства.
- + Сможешь проводить эффективную внутреннюю оптимизацию сайта и увеличить его видимость в поисковых системах (свой проект и клиентские сайты).
- + Научишься работать с SEO-факторами: ссылочный профиль. Бесплатное и платное продвижение.
- + Сможешь выжимать из контекстной рекламы в Яндекс.Директ.
- + Получишь стратегию по привлечению клиентов для своего агентства.
- + Доработаете сайт на предмет маркетинга и увеличения количества обращений.

+ Внедришь грамотную структуру работы по ведению клиентских сайтов.

РЕЗУЛЬТАТ ПРОХОЖДЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ «БИЗНЕС»:

+ Увеличение количества обращений на сайт и клиентов в действующем агентстве за счет нового SEO, контента и Яндекс.Директ.

+ Снижение затрат на SEO, как для своего проекта, так и сайтов клиентов.

+ Рост позиций сайта на рейтинговые строчки поисковых систем, повышение видимости ресурса в поисковых системах, увеличение посещаемости.

+ Внедрение новой системы SEO-маркетинга для своего проекта.

+ Новая системы ведения клиента в рамках ежемесячного абонентского обслуживания.

СТОИМОСТЬ КУРСА «БИЗНЕС»:

150 000,00 рублей.

ПРОГРАММА PREMIUM

ТРЕТИЙ ТАРИФ «ПРЕМИУМ»

ПОЛНЫЙ КУРС ПО SEO + ЯНДЕКС.ДИРЕКТ

КАК ОТКРЫТЬ SEO-АГЕНТСТВО.

+ БЛОКИ «МАРКЕТИНГ», «СТРУКТУРА ВЕДЕНИЯ ПРОЕКТА»
И «ПРОДАЖИ», И ЮРИДИЧЕСКАЯ БАЗА

В программе предусмотрено:

- 5 основных модулей;
- 13 онлайн-занятий с преподавателем;
- 9 основных онлайн видео-уроков в записи для закрепления материала.

Адаптация программы проводится преподавателем индивидуально в зависимости от задач участника курса, имеющихся знаний и результатов. Ряд онлайн-занятий, а также записанных для закрепления материала видео-уроков/блоков/модулей могут быть изменены в порядке очередности, но в любом случае до полного изучения программы. Онлайн-встречи с преподавателем проводятся по индивидуальному графику с целью разработки плана работ и оперативной разработки/внедрения авторских рекомендаций с учетом продвигаемой ниши.

МОДУЛЬ №1. АУДИТ. УПАКОВКА И ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА (если имеется)

ПЕРВЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

ПЕРВЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

1. Упаковка сайта. Как разработать хороший сайт

- 1.1. Почему хороший сайт — это важно.
- 1.2. На какой CMS-системе лучше разрабатывать сайт.
- 1.3. Как сэкономить на разработке индивидуального дизайна.
- 1.4. Как сэкономить и выиграть на создании сайта.
- 1.5. Контроль разработчика: что нужно знать, чтобы постоянно не тратить деньги на доработки.
- 1.6. Как разработать грамотный сайт и сделать из него монстра продаж.
- 1.7. Принципы разработки визуального технического задания (будущий дизайн).
- 1.8. Фишки, которые обязательно должны присутствовать на твоем сайте.
- 1.9. Методы повышения конверсии и улучшения юзабилити.
- 1.10. Примеры высоко конверсионных интернет-ресурсов.
- 1.11. Работа с посадочными страницами и карточками товаров (в случае интернет-магазина).

Чек-листы:

- Техническое задание по разработке сайта для дизайнера (word).
- Техническая часть по SEO и верстке сайта для программистов (word). Как подготовить сайт к успешному продвижению.

Домашнее задание №1:

- 1.1. Написание в отдельном документе плана работ по добавлению/изменению ряда блоков на сайте, продающих тезисов и т.д. для увеличения конверсии с учетом полученной информации.

ВТОРОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
ВТОРОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

2. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта

- 2.1. Что нужно знать на начальном этапе продвижения сайта.
- 2.2. Почему одни сайты выходят в топ, а другие нет. Основные причины.
- 2.3. Подбор семантического ядра.
- 2.4. Продвижение главной страницы сайта и почему это важно.
- 2.5. Фиксация позиций сайта для отслеживания динамики.
- 2.6. Подключение «Яндекс.Метрики».
- 2.7. Добавление сайта в «Яндекс.Вебмастер».
- 2.8. Кластеризация ключевых запросов.
- 2.9. Разбор успешных кейсов.
- 2.10. Формирование плотности и вложенности ключевых слов. Как не переборщить.
- 2.11. Как понравиться поисковым системам и чего хотят пользователи.
- 2.12. Как увеличить время посещения пользователя на сайте (ПФ).

Домашнее задание №2:

- 2.1. Подключить «Яндекс.Метрику».
- 2.2. Добавить сайт в «Яндекс.Вебмастер» (выбор региона, добавление карты сайта для индексации).

ТРЕТИЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

ТРЕТИЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

3. Изучение 6 главных элементов

внутренней оптимизации сайта и техническая часть

- 3.1. Как нужно прописывать мета-теги.
- 3.2. Распределение ключевых слов на продвигаемых страницах.
- 3.3. Почему важна эксклюзивность при оптимизации сайта.
- 3.4. Как сделать правильную перелинковку.
- 3.5. Почему сайты-тяжеловесы всегда будут в топ.
- 3.6. Как написать SEO-текст, чтобы он вышел в топ.
- 3.7. Как составить техническое задание для копирайтера.
- 3.8. Оптимизация картинок на сайте.
- 3.9. Что должно быть в подвале сайта.
- 3.10. Как выйти на первую страницу Яндекса, даже если там OZON, Wildberries и другие гиганты.
- 3.11. Почему тебе не нужно быть программистом, чтобы всё понять и проверить.
- 3.12. Редиректы и зеркало сайта.
- 3.13. Подключение SSL-сертификата - это уже давно бесплатно.
- 3.14. Файл robots.txt.
- 3.15. Карта сайта и какова её ключевая роль.
- 3.16. Страница 404 ошибки.
- 3.17. Как сформировать грамотную URL-структуру (ЧПУ).

Чек-листы:

- Семантическое ядро по SEO на примере студии интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Техзадание по оптимизации сайта и написанию текстов для копирайтера (word).
- Чек-лист 6 элементов внутренней оптимизации сайта (pdf).

Домашнее задание №3:

- 3.1. Составление списка возможных технических ошибок в word или txt.
- 3.2. Составление семантического ядра для своего сайта в excel-файле.
- 3.3. Разработать первое техническое задание по оптимизации сайта для 5 страниц на сайта (для программиста и копирайтера).
- 3.4. Добавление основных ключевых запросов в сервис Seobrain.Ru или «Топвизор» для отслеживания динамики и своевременного реагирования на изменение позиций.
- 3.5. Написание первого SEO-текста для главной страницы сайта по нашей структуре.

МОДУЛЬ №2:

ВНЕШНЕЕ SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА

4-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

4-ЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

4. Бесплатные инструменты и как сэкономить деньги.

ЭКО-продвижение сайта

- 4.1. Когда необходимо подключать бесплатные ссылки.
- 4.2. Почему естественное ссылочное продвижение так важно.
- 4.3. Почему нужно начинать с бесплатных ссылок и как смотреть динамику.
- 4.4. Какие инструменты задействовать для бесплатного продвижения с целью формирования естественного ссылочного профиля.
- 4.5. Частота наращивания ссылочной массы.
- 4.6. Проработка каталогов, анализаторов, форумов.
- 4.7. Работа с социальными факторами.
- 4.8. Запуск канала на Дзен и Vc.Ru.

Домашнее задание №4:

- 4.1. Начать проработку первых каталогов по моей методике и другие бесплатники для старта органического ранжирования сайта. Придерживаться нашей динамики наращивания бесплатных ссылок.
- 4.2. Завести блоги на Дзен и Vc.Ru.

5-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

5-ЫЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

5. Платные инструменты и ссылочный профиль

- 5.1. Сигнал для подключения платных ссылок.
- 5.2. Как покупать ссылки: где, какие, сколько, с какой периодичностью.
- 5.3. Как рассчитать сроки вывода любого сайта в топ-10, топ-5, топ-3 поисковых систем Яндекс и Google.
- 5.4. Просчет бюджета на SEO.
- 5.5. Виды анкоров.
- 5.6. Как написать статью для внешнего продвижения.
- 5.7. Эксклюзивный контент-маркетинг и его влияние на скорость раскрутки.
- 5.8. Изучение сервисов по покупке ссылок.
- 5.9. От выбора площадок до графика покупки.
- 5.10. Как должны взаимодействовать внутренняя оптимизация и внешнее продвижение. Почему SEO-гуру об этом не знают.

Домашнее задание №5:

- 5.1. Написать 3 внешние статьи для покупки вечных ссылок.

ШЕСТОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ШЕСТОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

6. Запуск блога на сайте

- 6.1. Как запустить блог, который станет приносить тебе лиды.
- 6.2. Как писать статьи для блога, чтобы они выходили в топ после индексации.
- 6.3. Правила оформления и реструктуризации блога.
- 6.4. Примеры статей, которые вышли в топ без покупки ссылок.
- 6.5. Составление контент-плана.

Чек-листы:

- Чек-лист по анкорному листу (pdf).
- График покупки ссылок (pdf).
- Контент-план по написанию статей для блога сайта на примере студии дизайна интерьера/SEO-агентства/кадрового агентства/магазина кондиционеров, первые 7 тем (excel).
- Контент-план по написанию статей для внешнего продвижения на примере студии дизайна интерьера/SEO-агентства/кадрового агентства/магазина кондиционеров, первые 7 тем (excel).

Домашнее задание №6:

- 6.1. Составить первые 14 анкоров для продвижения главной страницы.
- 6.2. Составить первые 10 тем статей для публикации в блоге сайта.

МОДУЛЬ №3: НАСТРОЙКА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ В ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА ПРОДВИЖЕНИЯ

СЕДЬМОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
СЕДЬМОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

7. Как настроить контекстную рекламу на поиске

- 7.1. Основное, что тебе нужно знать при запуске контекстной рекламы.
- 7.2. Как выйти на лидогенерацию от 10 лидов в день.
- 7.3. Как минимизировать затраты на контекстную рекламу.
- 7.4. Настройка целей в «Яндекс.Метрике»: как правильно.
- 7.5. Сбор семантического ядра для Яндекс.Директ.
- 7.6. Настройка контекстной рекламы на поиске.

Домашнее задание №7:

- 7.1. Составить семантическое ядро для контекстной рекламы в Яндекс.Директ.
- 7.2. Создать первую рекламную кампанию в ручной стратегии на поиске.

ВОСЬМОЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ
ВОСЬМОЙ ВИДЕО-УРОК В ЗАПИСИ
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

8. Как настроить контекстную рекламу в РСЯ

- 8.1. Создание рекламной кампании на РСЯ.
- 8.2. Как получать сотни целевых переходов на свой сайт.
- 8.3. Просчет бюджета на рекламу.
- 8.4. Как снизить стоимость клика/заявки.
- 8.5. Запуск системы лидогенерации.
- 8.6. Как анализировать эффективность контекстной рекламы.
- 8.7. Почему заявки получают те, кто готовы больше других за них платить.

Домашнее задание №8:

- 8.1. Создать первую рекламную кампанию на РСЯ.

ДЕВЯТЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

9. Составление плана стратегии продвижения сайта

- 9.1. Оптимизация сайта. Техническая часть.
- 9.2. Упаковка и маркетинговые элементы.
- 9.3. Проработка бесплатных инструментов.
- 9.4. Проработка платных инструментов.
- 9.5. Контекстная реклама.
- 9.6. Составление плана продвижения. Контент и ссылки.
- 9.7. Что делать после того, когда ты проработаешь все инструменты.

Домашнее задание №9:

- 9.1. Продолжить внедрение плана продвижения.

Чек-листы:

- Семантическое ядро по контекстной рекламе на примере студии дизайна интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Разработка стратегии продвижения сайта (pdf).

МОДУЛЬ №4: МАРКЕТИНГ АГЕНТСТВА. СТРУКТУРА ВЕДЕНИЯ КЛИЕНТСКОГО ПРОЕКТА

ДЕСЯТЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

10. Как продвинуть сайт агентства и сделать грамотный маркетинг

- 10.1. Как вывести сайт в топ по запросам «продвижение сайтов», «продвижение сайта» в твоём городе. Сроки. Бюджет.
- 10.2. Почему иметь хорошие позиции сайта не является условием того, чтобы привлекать клиентов из поисковых систем.
- 10.3. Какую систему маркетинга необходимо запустить, чтобы получать заявки ежедневно из органической выдачи.
- 10.4. Какие источники, кроме сайта необходимо задействовать, чтобы привлекать клиентов оттуда.
- 10.5. Какие дополнительные услуги внедрить, чтобы расширить линейку услуг и больше зарабатывать.

Домашнее задание №10:

- 10.1. Внести требуемые коррективы в структуру продвижения агентства.

10.2. Внести требуемые коррективы в и запустить новые рекламные инструменты.

11-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

11. Структура работы с проектом клиента. Как сделать так, чтобы заказчик работал, как минимум 6 месяцев

11.1. Применение структуры продвижения сайта на основе моего курса.

11.2. Как быстро сделать результат клиенту в первый месяц продвижения сайта и почему скорость очень важна.

11.3. Как не краснеть и что делать, если проект клиента длительное время не выходит в топ-10 Яндекс/Google.

11.4. Как формировать понятную и эффективную структуру отчетности.

11.5. Планирование системы гарантий, которые ты сможешь предоставить и, которые ты сможешь выполнить.

Домашнее задание №11:

11.1. Внести требуемые коррективы в структуру работы с клиентскими проектами.

Чек-листы:

- Поэтапная структура ведения клиентского проекта по SEO в рамках ежемесячного абонентского обслуживания (pdf).

МОДУЛЬ №5: ЮРИДИЧЕСКАЯ БАЗА

11-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

11. Юридические аспекты

- 11.1. Договор, приложения, допники.
- 11.2. Разработка специальных акций.
- 11.3. Разработка и внедрение системы гарантий.
- 11.4. Юридическая структура контроля проекта на всех стадиях сопровождения.

Домашнее задание №11:

- 11.1. Адаптация договорной базы под твои реквизиты.
- 11.2. Запуск юридической системы контроля проекта.

Чек-листы:

- Договор, приложения, планы работ, прогнозная аналитика (word).
- Юридическая система контроля проекта (pdf).

12-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

12. Продажи. Построение грамотной системы продаж SEO-услуг

- 12.1. Разработка телефонных скриптов.
- 12.2. Разработка бланков для первых продаж (тело письма).
- 12.3. Сопроводительные материалы. Прогноз результатов. Гарантии. Специальные предложения.
- 12.4. Разработка структуры продажи от поступления заявки на сайт до подписания договора.

Домашнее задание №12:

12.1. Внедрение новой системы продаж существующее или новое агентство.

Чек-листы:

- Скрипт телефонных продаж (pdf).
- Скрипт, что отправляем в КП (word).
- Структура продажи от первого обращения клиента на сайте до подписания договора (pdf).

13-ЫЙ ОНЛАЙН-УРОК С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ВНЕДРЕНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ

13. Запуск лендинга (если у тебя нет сайта) из тарифа

- 13.1. Выбор сайта из 4 решений.
- 13.2. Адаптация сайта под твою систему маркетинга.
- 13.3. Внесение изменений в контент.
- 13.4. Доработка контекстной рекламы и запуск лидогенерации.
- 13.5. Проработка сайта с точки зрения SEO.

Домашнее задание №13:

13.1. Контроль результатов по Яндекс.Директ и SEO для сайта.

Чек-листы:

- Архив сайта (RAR/ZIP).

ДОПОЛНИТЕЛЬНО К ТАРИФУ:

- + Чек-листы остаются навсегда.
- + Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

ПОЛНАЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА:

2 месяца.

КОЛИЧЕСТВО ЗАНЯТИЙ (ВСЕГО):

22 занятия.

Индивидуальных с Олегом + видео-уроки в записи.

ЧТО ТЫ БУДЕШЬ УМЕТЬ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «БИЗНЕС»:

- + Увеличишь эффективность интернет-маркетинга для своего агентства.
- + Сможешь проводить эффективную внутреннюю оптимизацию сайта и увеличить его видимость в поисковых системах (свой проект и клиентские сайты).
- + Научишься работать с SEO-факторами: ссылочный профиль. Бесплатное и платное продвижение.
- + Сможешь выжимать из контекстной рекламы в Яндекс.Директ.
- + Получишь стратегию по привлечению клиентов для своего агентства.

- + Доработаете сайт на предмет маркетинга и увеличения количества обращений.
- + Внедрите грамотную структуру работы по ведению клиентских сайтов.
- + Разберетесь с юридическими тонкостями.

РЕЗУЛЬТАТ ПРОХОЖДЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ «БИЗНЕС»:

- + Увеличение количества обращений на сайт и клиентов в действующем агентстве за счет нового SEO, контента и Яндекс.Директ.
- + Снижение затрат на SEO, как для своего проекта, так и сайтов клиентов.
- + Рост позиций сайта на рейтинговые строчки поисковых систем, повышение видимости ресурса в поисковых системах, увеличение посещаемости.
- + Внедрение новой системы SEO-маркетинга для своего проекта.
- + Новая системы ведения клиента в рамках ежемесячного абонентского обслуживания.
- + Полная юридическая система (все документы, договоры и т.д).
- + Система продаж под ключ (скрипты от поступления заявки до подписания договора).
- + Свой сайт на выбор по условиям тарифа (1 из 4 решений на выбор).

СТОИМОСТЬ КУРСА «ПРЕМИУМ»:

250 000,00 рублей.

Таблица 1. ТАРИФЫ

ЧТО ВХОДИТ	START	BUSINESS	PREMIUM
1. Индивидуальные онлайн-занятия с Олегом	9	11	13
2. 9 дополнительных авторских видео Олега для закрепления материала	✓	✓	✓
3. Личный чат с Олегом в Telegram	✓	✓	✓
4. Чек-листы	✓	✓	✓
5. Проверка домашних	✓	✓	✓

заданий			
6. Базы каталогов и анализаторов для привлечения бесплатных ссылок на сайт	✓	✓	✓
7. База Топ-площадок для покупки вечных ссылок	—	✓	✓
8. Разработка индивидуального плана продвижения сайта	✓	✓	✓
9. Использование нейросетей	✓	✓	✓
10. Блок «Маркетинг»	—	✓	✓
11. Блок о структуре ведения клиентского проекта от подписания	—	✓	✓

договора до покупки ссылок, ежемесячной отчетности и т.д.			
12. Блок «Как правильно и эффективно продавать SEO-услуги». Скрипты, КП, первый телефонный звонок, подписание договора	—	—	✓
13. Юридический блок. Договор, приложения, важная документация. Как себя обезопасить от недобросовестных заказчиков	—	—	✓
14. 15 SEO-секретов Днепровского	—	—	✓
15. Сайт под ключ (готовое решение на выбор из 4 вариантов)	—	—	✓

16. Длительность	<i>1 месяц</i>	<i>1,5 месяца</i>	<i>2 месяца</i>
Стоимость (RUB)	75 000	150 000	250 000

**Приложение № 2 к Публичной оферте на
оказание платных онлайн-услуг**

Согласие на обработку персональных данных

ИП Лёнченко Александру Анатольевичу (ИНН: 910521147772, ОГРНИП: 319911200092510) (далее – «Оператор»), предоставляет следующие необходимые для формирования Заявки на оказание Услуг и для реализации Услуги персональные данные, на обработку которых Заказчик дает согласие:

- фамилию, имя, отчество;
- контактный телефон (абонентский номер);
- адрес электронной почты (e-mail);
- Телеграм;
- прежние фамилия, имя, отчество, дата, место и причина изменения (в случае изменения);
- вид, серия, номер документа, удостоверяющего личность, дата выдачи, наименование органа, выдавшего его;
- паспорт, удостоверяющий личность гражданина Российской Федерации (серия, номер, кем и когда выдан, орган, выдавший документ);
- адрес регистрации и фактического проживания;
- контактный телефон (абонентский номер);

- платежные реквизиты (как для физических, так и юридических лиц);
- иные данные, содержащиеся в документах, которые Заказчик предоставляет при оказании Услуги.

Также на Сайте происходит сбор и обработка обезличенных данных о посетителях (в т.ч. файлов «cookie») с помощью сервисов интернет-статистики (Яндекс Метрика и Гугл Аналитика и других).

В случае отказа Заказчика предоставить согласие на обработку вышеуказанных персональных данных, регистрация на Сайте не производится, Заявки на оказание Услуг не обрабатываются.

2. Целями обработки персональных данных являются оказание платных информационно-консультационных онлайн-услуг.
3. Заказчик предоставляет прямое согласие на передачу своих персональных данных третьим лицам для оказания Заказчику услуг по предоставлению доступа к курсу, обучению, предоставлению рассрочки оплаты обучения, иных целях, связанных с реализацией договора на предоставление платных онлайн-услуг по предоставлению доступа к курсу.
4. Настоящим в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2006 г. №152 –ФЗ «О персональных данных» (далее – Закон о персональных данных) Заказчик дает и подтверждает свое согласие Оператору на обработку его персональных данных. Настоящее согласие действует бессрочно и Заказчик может в любой момент отозвать свое согласие на обработку персональных данных, направив Оператору уведомление посредством электронной почты на электронный адрес Оператора: info@seo-business-school.ru с пометкой «Отзыв согласия на обработку персональных данных».
5. Настоящим Заказчик подтверждает, что он ознакомлен с положениями Закона о персональных данных, согласно которым персональными данными является любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту

персональных данных).

6. Обработка персональных данных – любое действие (операция) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных.

7. В силу Закона о персональных данных обработка персональных данных осуществляется с согласия субъекта персональных данных на обработку его персональных данных.

8. Настоящее Согласие на обработку персональных данных действует с момента перехода Заказчика на Сайт и подтверждения ознакомления путем проставления отметки в соответствующей графе до дня его отзыва в письменной форме.

9. Настоящим Заказчик подтверждает и согласен с тем, что предварительное ознакомление с текстом настоящего документа на Сайте, подтверждение согласия с его условиями путем проставления Заказчиком отметки в соответствующем поле на Сайте является достаточной формой согласия на обработку персональных данных Заказчика.

Приложение №3

к Публичной оферте на оказание платных онлайн-услуг

Политика конфиденциальности в области обработки и защиты персональных данных ИП Лёнченко Александра Анатольевича

1. Основные определения

1.1. Используемые термины и определения:

1.1.1. «Оператор» – ИП Лёнченко Александр Анатольевич (ИНН: 910521147772, ОГРНИП: 319911200092510), проводящий обработку персональных данных и устанавливающий цели и задачи такой обработки, определяющее состав и операции, производимые с персональными данными.

1.1.2. «Персональные данные» (далее по тексту - ПД) - любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту персональных данных).

1.1.3. «Сайт» — это совокупность веб-страниц, юридически связанных между собой и размещенных в сети Интернет на уникальном доменном имени <https://seo-business-school.ru/>.

1.1.4. «Пользователь» – физическое лицо, посетившее Сайт, а также использующее функционал Сайта на условиях, отраженных в Оферте.

1.1.5. «Услуга» - осуществление Оператором деятельности на возмездной основе по заключению договоров на предоставление доступа к платным онлайн-услугам по обучению.

2. Общие положения

2.1. Данная Политика в области обработки и защиты персональных данных (далее по тексту – Политика) разработана в полном соответствии с требованиями Федерального закона Российской Федерации №152-ФЗ «О персональных данных» от 27.07.2006 г. и определяет цели и порядок обработки ПД и меры по обеспечению безопасности таких данных Оператором.

- 2.2. Политика распространяется на любую информацию о Пользователе, получаемую Оператором при функционировании Сайта.
- 2.3. Политика в полном объеме раскрывает методы и принципы обработки Оператором ПД, права и обязанности Оператора при обработке ПД, права субъектов ПД, а также содержит перечень мер по обеспечению безопасности ПД при их обработке.
- 2.4. Использование Сайта Пользователем означает его полное согласие с настоящей Политикой, а также с условиями обработки ПД.
- 2.5. В случае несогласия с условиями Политики Пользователь обязан покинуть Сайт и прекратить его любое использование.
- 2.6. Оператор не несет ответственность за сайты третьих лиц, на которые Пользователь может перейти по ссылкам, доступным на Сайте.
- 2.7. Настоящая Политика утверждена Оператором и размещена в открытом доступе на Сайте.

3. Предмет Политики

- 3.1. Настоящая Политика определяет обязанность Оператора по неразглашению и защите от раскрытия любой части ПД, предоставляемых Пользователем в рамках использования Сайта.
- 3.2. В рамках настоящей Политики разрешены к сбору и обработке следующие виды ПД, получаемых Оператором с помощью Сайта и в процессе оказания Услуги:
 - 3.2.1. фамилия, имя, отчество;
 - 3.2.2. дата и место рождения;
 - 3.2.3. прежние фамилия, имя, отчество, дата, место и причина изменения (в случае изменения);
 - 3.2.4. вид, серия, номер документа, удостоверяющего личность, дата выдачи, наименование органа, выдавшего его;
 - 3.2.5. паспорт, удостоверяющий личность гражданина Российской Федерации (серия, номер, кем и когда выдан, орган, выдавший документ);
 - 3.2.6. адрес регистрации и фактического проживания;
 - 3.2.7. контактный телефон (абонентский номер);
 - 3.2.8. адрес электронной почты (e-mail);

3.2.9. платежные реквизиты (как для физических, так и юридических лиц);

3.2.10. иные данные, содержащиеся в документах, которые Пользователь предоставляет при оказании Услуги.

3.3. Кроме того, Оператор выполняет сбор и обработку обезличенных данных о посетителях Сайта (в том числе файлов-cookies) с помощью различных сервисов интернет-статистики.

3.3.1. Отключение cookies-файлов может повлечь невозможность доступа к частям сайта, требующим авторизации.

3.3.2. Оператор осуществляет защиту вышеуказанных обезличенных данных и не передает такие данные третьим лицам за исключением случаев, отраженных в п.5.3.

3.4. Любая иная, неговоренная выше информация (история посещения, используемые браузеры, операционные системы и т.д.) подлежит надежному хранению и нераспространению, за исключением случаев, предусмотренных в п. 5.3. настоящей Политики.

4. Цели сбора ПД

4.1. Оператор вправе использовать ПД Пользователя в следующих целях:

4.1.1. Обработка заявки Пользователя при предоставлении доступа к Услуге;

4.1.2. Предоставление Пользователю Услуг в рамках процесса предоставления платных информационно-консультационных онлайн-услуг;

4.1.2. Оформление договора рассрочки с Пользователем;

4.1.3. Предоставление Пользователю эффективной технической поддержки при возникновении проблем, связанных с использованием Сайта.

4.1.5. Предоставление Пользователю с его согласия рекламных материалов, специальных предложений, информационно-новостной рассылки и прочих сведений от имени Сайта.

5. Порядок и сроки обработки ПД

5.1. Обработка ПД Пользователя производится Оператором бессрочно до достижения целей обработки ПД, любым законным способом, в т.ч.

вручную или с использованием специализированных автоматизированных средств.

5.2. Оператор досрочно прекращает обработку ПД при получении письменного отзыва Пользователем или его законным представителем согласия на обработку ПД. Завершение обработки ПД, в т.ч. их уничтожение, производится в течение 30 календарных дней с момента получения указанного письменного отзыва Оператором.

5.3. Оператор предоставляет ПД Пользователя третьим лицам в целях предоставления банком-партнером рассрочки на оплату услуг по договору.

5.4. Оператор принимает необходимые организационные и технические меры для защиты ПД Пользователя от неправомерного или случайного доступа, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, распространения, а также от иных неправомерных действий третьих лиц.

5.5. Обработка ПД Оператором включает в себя сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение ПД.

6. Права и обязанности сторон

6.1. Пользователь:

6.1.1. Обязан обновлять и/или дополнять предоставленную информацию о ПД в случае ее изменения.

6.1.3. Вправе запрашивать и получать у Оператора информацию касательно обработки его ПД, если такое право имеется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

6.1.4. Вправе требовать от Оператора блокировки или удаления всех ПД Пользователя в случаях, если такие данные являются неполными, устаревшими, неточными, незаконно полученными или не являются необходимыми для заявленной цели обработки. Указанное требование должно быть направлено Оператору в письменном виде с использованием любых контактных данных Оператора, указанных в настоящей Политике, в том числе посредством отправления такого уведомления по электронной

почте, указанной в п.9.3 настоящей Политики.

6.2. Оператор обязан:

6.2.1. Использовать полученную информацию исключительно для целей, указанных в п. 4 настоящей Политики.

6.2.2. Обеспечить хранение ПД Пользователя в тайне, не разглашать ПД Пользователя без его предварительного письменного согласия, а также не осуществлять продажу, обмен либо разглашение иными способами ПД Пользователя, за исключением случаев, указанных в п. 5.3. настоящей Политики.

6.2.3. Принимать меры предосторожности для защиты ПД Пользователя согласно сложившимся и широко применяемым в существующем деловом обороте правилам поведения, обычно используемым для обеспечения безопасности ПД Пользователей.

6.2.4. Осуществить блокировку ПД, относящихся к соответствующему Пользователю, с момента обращения или запроса Пользователя или его законного представителя либо уполномоченного органа по защите прав субъектов ПД на период проверки в срок, не превышающий тридцати дней со дня соответствующего обращения либо с даты получения запроса, в случае выявления недостоверных ПД или неправомерных действий с ними.

7. Ответственность сторон

7.1. Оператор, нарушивший свои обязательства по обращению с ПД, несёт ответственность перед Пользователем в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации в области персональных данных.

7.2. В случае утраты или разглашения ПД Пользователя Оператор не несёт ответственность, если такие данные:

7.2.1. Стали публичным достоянием до их утраты или разглашения Оператором.

7.2.2. Были получены от третьего лица до момента их получения Оператором.

7.2.3. Были разглашены на основании письменного согласия Пользователя.

7.3. Пользователь несет полную ответственность за полноту и достоверность своих ПД, переданных Оператору.

7.4. Оператор не несет ответственности за утрату либо разглашение ПД Пользователя, возникших в момент их передачи Оператору через функционал Сайта, произошедших вследствие действия вредоносных программ (вирусов) на компьютере Пользователя либо несанкционированного доступа к коммуникациям Пользователя злоумышленниками.

8. Разрешение споров

8.1. До обращения в суд с иском по спорам, возникающим из отношений между Пользователем и Оператором, обязательным является соблюдение претензионного досудебного порядка (письменное предложение или предложения в электронном виде о добровольном досудебном урегулировании спора).

8.2. Получатель претензии в течение 30 календарных дней со дня получения претензии письменно или в электронном виде уведомляет заявителя претензии о результатах рассмотрения претензии.

8.3. При недостижении соглашения спор будет передан на рассмотрение суда в соответствии с требованиями действующего законодательства.

8.4. К настоящей Политике и отношениям между Пользователем и Оператором применяются положения действующего законодательства Российской Федерации.

9. Особые условия

9.1. Оператор вправе вносить изменения в настоящую Политику без получения согласия Пользователя.

9.2. Новая Политика вступает в силу с момента ее размещения на Сайте, если иное не предусмотрено новой редакцией Политики конфиденциальности.

9.3. Все предложения или вопросы касательно настоящей Политики следует направлять по адресу: info@seo-business-school.ru.

9.4. Действующая Политика размещена на Сайте.

10. Реквизиты Оператора:

Индивидуальный предприниматель Лёнченко Александр Анатольевич

ИНН: 910521147772

ОГРНИП: 319911200092510

Контактная почта: info@seo-business-school.ru

Приложение № 4 к Публичной оферте на оказание платных онлайн-услуг

Согласие на получение информационной и рекламной рассылки

1. Пользователь Интернет-сайта <https://seo-business-school.ru/> (далее – «Сайт») согласен с тем, что Индивидуальный предприниматель Лёнченко Александр Анатольевич (ИНН: 910521147772, ОГРНИП: 319911200092510) (далее – «Оператор») вправе осуществлять сбор, хранение, систематизацию, накопление, анализ, использование, извлечение, распространение, передачу любым иным третьим лицам (включая, но не ограничиваясь: банковским и иным кредитным организациям; платежным агентам, организациям, оказывающим услуги по осуществлению звонков, смс - рассылок, любых иных видов рассылок и уведомлений; организациям, оказывающим услуги по проведению различных опросов и исследований и пр.), получение, обработку, хранение, уточнение (обновление, изменение), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных Заказчика путем ведения баз данных автоматизированным, механическим, ручным способами в следующих целях:

- ведение и обновление клиентской базы данных;

- получение и исследование статистических данных об объемах продаж и качестве оказываемых услуг;
- проведение маркетинговых исследований и промо-акций;
- проведение опросов и исследований, направленных на определение показателей качества оказываемых услуг и определений путей повышения качества обслуживания;
- информирование Заказчика об оказываемых Оператором услугах, проводимых рекламных мероприятиях, акций и т.д.;
- направление рекламы и продвижение различных товаров и услуг путем осуществления прямых контактов с Заказчиком;
- техническая поддержка при обработке информации, документации и персональных данных.

Настоящим Заказчик дает и подтверждает свое согласие Оператору на получение рекламы и разрешает Оператору и третьим лицам, которым Оператор передал персональные данные Заказчика, в целях, обозначенных в п. 1 осуществлять в свой адрес смс-рассылки по указанному им контактному телефону (абонентскому номеру Заказчика), а также иных видов рассылок и уведомлений, в том числе рекламного характера, с использованием любых средств связи (рассылка на адрес электронной почты Заказчика, через мессенджеры (Telegram, Viber, WhatsApp), смс и звонки на контактный телефон (абонентский номер Заказчика).

2. Настоящим Заказчик подтверждает, что данные, указанные им при регистрации на Сайте и/или оформлении Заявки, корректны и соответствуют действительности.

3. Настоящее Соглашение действует с момента перехода Заказчика на Сайт, ознакомления с условиями, проставления отметки в соответствующей графе. Срок действия - в течение не менее 5 лет со дня подписания либо до дня его отзыва в письменной форме.

4. Настоящим Заказчик подтверждает и согласен с тем, что предварительное ознакомление с текстом настоящего документа на Сайте,

подтверждение согласия с его условиями путем проставления Заказчиком отметки в соответствующем поле на Сайте, является достаточной формой согласия на получение рекламных материалов Заказчиком.

5. Настоящее согласие Заказчик может в любой момент отозвать, направив Оператору уведомление посредством электронной почты на электронный адрес Оператора: info@seo-business-school.ru с пометкой «Отзыв согласия на получение информационной и рекламной рассылки».