

# Коммерческое предложение — etcc-spektr.kz

---

## Коммерческое предложение

---

### Поэтапное подключение и развитие интернет-продвижения etcc-spektr.kz

Документ подготовлен для обсуждения запуска интернет-продвижения компании **ТОО «ИТЦ «Спектр»**.

Цель работ — постепенно вывести сайт компании в поисковые системы, настроить измеримое привлечение заявок и дальше развивать устойчивое B2B-продвижение для промышленной, инженерной, нефтегазовой и сертификационной аудитории.

Документ нужен для того, чтобы определить, с каких этапов лучше начать настройку системы продвижения. Работы можно запускать постепенно: сначала обязательный базовый пакет, затем быстрый выход в поиск и первые заявки, после этого — развитие SEO, экспертных материалов и B2B-каналов.

Важно: в Пакет 3 входит упаковка B2B-присутствия и первый месяц работ по экспертным материалам. Дальнейшее регулярное ведение LinkedIn, Telegram и экспертного контента относится к дополнительным ежемесячным услугам и согласуется отдельно.

---

## 1. Главный вопрос: как быть вверху Google

---

Один из первых вопросов при запуске продвижения: **как сделать так, чтобы сайт компании был в верхних строках Google?**

Есть два способа появления в поиске:

- 1. Google Ads** — платная поисковая реклама. Она позволяет быстро показывать сайт в верхней части Google по выбранным запросам: сертификация сварщиков, неразрушающий контроль, испытания сварных соединений, квалификация процедур сварки и другим профессиональным направлениям.
- 2. SEO** — долгосрочное продвижение сайта в обычной выдаче Google и Яндекс. Оно требует больше времени: настройки сайта, отдельных страниц услуг, экспертных материалов и накопления доверия поисковых систем.

Поэтому первый этап начинается с Google и Яндекс. Это даст быстрый видимый результат: сайт можно будет показывать в поиске по нужным запросам уже на старте через рекламу. Далее мы будем развивать SEO, чтобы компания постепенно получала больше органического трафика и меньше зависела от платной рекламы.

Практически видимый эффект в верхней части поиска начинается после запуска второго пакета — когда подключается поисковая реклама Google Ads и Яндекс Директ. Важно понимать: это именно рекламные позиции вверху выдачи, а не органический SEO-топ.

Важно: реклама не покупает органический топ напрямую, но даёт стартовый толчок — посещаемость, заявки, понимание рабочих запросов и данные для дальнейшей SEO-оптимизации.

---

## 2. Важное уточнение по географии продвижения

---

В этом предложении базовая настройка рассчитана на рынок Казахстана. Перед запуском рекламы нужно подтвердить, работаем ли только по Казахстану или дополнительно захватываем Россию / другие страны.

Это важно, потому что география влияет на рекламный бюджет, ключевые запросы, язык объявлений и настройки кампаний.

Базовая настройка рекламных кампаний проводится на русском языке, так как он является основным для технического и B2B-сегмента в регионе.

Дополнительно можно рассмотреть расширение рекламы:

- на всю Россию или на отдельные регионы России, если это требуется;
- на русскоязычную B2B-аудиторию за пределами Казахстана;
- на международный рынок, если компания планирует работать с зарубежными партнёрами или проектами.

Рекомендуемый старт — Казахстан. Расширение на другие рынки можно подключать отдельным этапом.

---

## 3. Дополнительный расчёт рекламного бюджета перед запуском

---

В этом предложении стоимость работ указана отдельно от рекламных бюджетов. Рекламный бюджет — это сумма, которая оплачивается непосредственно рекламным системам, например Google Ads или Яндекс Директ.

Если перед утверждением запуска потребуется более точная оценка, мы можем подготовить отдельный прогноз по рекламным бюджетам.

В таком расчёте можно показать:

- ориентировочный охват аудитории;
- примерное количество переходов на сайт;
- возможную стоимость клика;
- несколько сценариев рекламного бюджета;
- какие услуги лучше продвигать в первую очередь;
- какие регионы и запросы могут быть наиболее перспективными.

Такой расчёт не является гарантией точного количества заявок, потому что фактический результат зависит от спроса, конкуренции, качества сайта, рекламного бюджета и поведения аудитории. Но он помогает заранее увидеть порядок цифр и выбрать комфортный бюджет для запуска.

---

## 4. Условия предложения

---

Так как у нас сложились хорошие партнёрские отношения, мы предлагаем выполнить работы на специальных условиях.

**Рыночная стоимость** указана как средняя оценка по аналогичным digital-услугам. Оценка подготовлена на основе анализа открытых рыночных предложений и тарифов по SEO, контекстной рекламе, аналитике, Telegram, презентациям и B2B-материалам. Краткое пояснение по расчёту приведено в приложении в конце документа.

**Наша стоимость** — с партнёрской скидкой **50%**.

Рекламные бюджеты Google Ads, Яндекс Директ и платные размещения оплачиваются отдельно, так как это прямые расходы рекламных систем и площадок. При необходимости перед запуском можно подготовить отдельный прогноз рекламного бюджета и ожидаемого охвата.

## 5. Рекомендуемый порядок запуска

---

Ниже приведены три возможных пакета запуска. Они помогают выбрать удобный объём работ: от обязательной базы до полноценного B2B-развития.

### Первый пакет: обязательный старт

Состав:

- аналитика и проверка сайта;
- Google;
- Яндекс;
- карты и локальное присутствие;
- базовая SEO-оптимизация.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **292 500 ₹**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **146 250 ₹**

Этот пакет создаёт основу: сайт подключается к поисковым системам, появляется контроль заявок, начинается подготовка к Google и Яндекс.

На этом этапе активная реклама ещё не запускается. Это фундамент, чтобы дальше корректно показывать сайт в поиске, отслеживать обращения и понимать результат.

---

### Второй пакет: быстрый выход в поиск и первые заявки

Состав:

- первые страницы под ключевые услуги;
- настройка Google Ads и Яндекс Директ;
- первый месяц ведения рекламы.

Стоимость работ:

- Рыночная стоимость: **400 000 ₹**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **200 000 ₹**

Рекламный бюджет отдельно:

- рекомендуется: **100 000-200 000 ₹/мес**

Этот пакет даёт быстрый выход в верхнюю часть Google и Яндекс через рекламу и помогает проверить спрос на услуги компании.

Именно на этом этапе начинается видимый рекламный эффект: после запуска Google Ads и Яндекс Директ компания сможет показываться в верхней части поисковой выдачи по выбранным профессиональным запросам. Это платное размещение в поиске, которое даёт быстрый старт и первые данные по спросу.

---

## Третий пакет: усиление доверия и B2B-развитие

Состав:

- оформление проектов, документов и оборудования;
- экспертные материалы за первый месяц;
- LinkedIn: первичная подготовка;
- Telegram: первичная настройка;
- коммерческие B2B-материалы.

В стоимость этого пакета входит упаковка и первый месяц работ по экспертным материалам. Дальнейшее регулярное ведение LinkedIn, Telegram и экспертного контента оплачивается отдельно, если клиент решит развивать эти каналы на постоянной основе.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **635 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **317 500 ₺**

Этот пакет помогает компании выглядеть сильнее для B2B-клиентов: через кейсы, документы, экспертность и материалы для переговоров.

---

## 6. Ежемесячное сопровождение после запуска

---

После запуска можно подключить компактное сопровождение проекта. Для этой сферы не требуется ежедневное активное ведение маркетинга: основная задача — поддерживать корректную работу рекламных систем, аналитики и сайта, а также вносить обновления по мере необходимости.

Что входит:

- контроль Google Ads и Яндекс Директ;
- проверка рекламных расходов и обращений;
- корректировка ключевых слов, минус-слов и объявлений;
- базовая проверка Google Analytics и Яндекс Метрики;

- корректировка рекламных кампаний под важные события, новые услуги или проектные материалы;
- небольшие текстовые обновления на сайте;
- короткий ежемесячный отчёт по результатам.

Базовое сопровождение не включает регулярное ведение LinkedIn, Telegram и постоянную подготовку экспертных статей. Эти направления можно подключать отдельно, если компания захочет развивать их после первого месяца.

Базовое сопровождение также не включает глобальную переработку рекламных кампаний, запуск новых направлений услуг с нуля или масштабное изменение посадочных страниц. Эти работы оцениваются отдельно.

Стоимость базового сопровождения Google / Яндекс / аналитики:

- Рыночная стоимость: **70 000 ₽/мес**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **35 000 ₽/мес**

Дополнительные ежемесячные услуги, если они потребуются:

- экспертные статьи и материалы: **42 500 ₽/мес** со скидкой 50%;
- ведение LinkedIn: **57 500 ₽/мес** со скидкой 50%;
- ведение Telegram: **32 500 ₽/мес** со скидкой 50%.

Рекламные бюджеты оплачиваются отдельно.

---

## 7. Детализация этапов и стоимость отдельных работ

---

Ниже приведена расшифровка каждого этапа: что именно входит в работу, какой эффект это даёт компании и какая стоимость указана до и после партнёрской скидки.

### Этап 1. Аналитика и проверка сайта

Что делаем:

- проверяем текущий сайт;
- подключаем или проверяем Google Analytics 4;
- подключаем или проверяем Яндекс Метрику;
- подключаем Google Search Console;
- подключаем Яндекс Вебмастер;
- настраиваем отслеживание заявок, кликов по телефону, email и мессенджером.

Что даёт:

Компания начинает видеть, откуда приходят посетители и какие каналы дают обращения. Это основа для контроля результата.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **57 500 ₸**
  - Наша стоимость со скидкой 50%: **28 750 ₸**
- 

## Этап 2. Google: подготовка и первая поисковая видимость

Что делаем:

- проверяем отображение сайта в Google;
- настраиваем Google Search Console;
- проверяем индексацию;
- готовим базовые SEO-правки под Google;
- подготавливаем структуру будущих кампаний Google Ads.

Что даёт:

Google — основной поисковый канал. На этом этапе сайт готовится к корректному отображению в Google, а при запуске рекламы компания сможет появляться в верхней части поиска по выбранным профессиональным запросам.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **50 000 ₸**
  - Наша стоимость со скидкой 50%: **25 000 ₸**
- 

## Этап 3. Яндекс: подготовка под русскоязычный поиск

Что делаем:

- проверяем Яндекс Вебмастер;
- проверяем Яндекс Метрику;
- проверяем индексацию сайта в Яндексе;
- готовим основу для Яндекс Директ.

Что даёт:

Яндекс важен для русскоязычной B2B-аудитории Казахстана. Это дополнительный канал поиска клиентов, которые ищут технические услуги через Яндекс.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **45 000 ₸**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **22 500 ₸**

---

## Этап 4. Карты и локальное присутствие

Что делаем:

- Google Business Profile;
- Яндекс Бизнес и Яндекс Карты;
- 2GIS;
- проверка адреса, телефона, описания, графика, сайта и фотографий.

Что даёт:

Для B2B это не главный источник заявок, но важный фактор доверия. Клиент видит, что компания реальна, имеет адрес, контакты и официальное присутствие.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **35 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **17 500 ₺**

---

## Этап 5. Базовая SEO-оптимизация текущего сайта

Что делаем:

- усиливаем основные страницы сайта;
- корректируем заголовки и описания;
- улучшаем страницы услуг, сертификации, проектов, документов и контактов;
- готовим сайт к дальнейшему продвижению.

Что даёт:

Сайт становится понятнее для Google, Яндекс и посетителей. Это повышает шансы на рост в обычной поисковой выдаче.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **105 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **52 500 ₺**

---

## Этап 6. Отдельные страницы под ключевые услуги

Что делаем:

Создаём первые 4-5 страниц под основные направления:

- сертификация сварщиков;
- квалификация процедур сварки;

- неразрушающий контроль;
- механические испытания;
- аудит или технический консалтинг.

Что даёт:

Каждая услуга получает отдельную понятную страницу. Это улучшает SEO, повышает качество рекламы и помогает клиенту сразу попадать на нужную информацию.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **200 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **100 000 ₺**

---

## Этап 7. Запуск Google Ads и Яндекс Директ

Что делаем:

- собираем точные поисковые запросы;
- настраиваем рекламные кампании;
- исключаем нецелевые запросы;
- пишем объявления;
- запускаем тестовую рекламу;
- отслеживаем первые обращения.

Что даёт:

Это быстрый способ выйти в верхние строки поиска и проверить спрос по ключевым услугам компании.

Это первый этап, где компания начинает появляться в верхних рекламных позициях Google и Яндекс при наличии рекламного бюджета. Органическое SEO-продвижение продолжается отдельно и даёт долгосрочный эффект постепенно.

Стоимость настройки:

- Рыночная стоимость: **130 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **65 000 ₺**

Ежемесячное ведение рекламы:

- Рыночная стоимость: **70 000 ₺/мес**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **35 000 ₺/мес**

Рекламный бюджет оплачивается отдельно. Для первого теста рекомендуется заложить **100 000-200 000 ₺/мес** суммарно на Google Ads и Яндекс Директ.

## Этап 8. Усиление доверия: проекты, документы, оборудование

Что делаем:

- оформляем проекты компании как понятные кейсы;
- усиливаем блок документов и аккредитаций;
- описываем оборудование;
- добавляем доверительные блоки на сайт.

Что даёт:

Для промышленного B2B-клиента доверие критически важно. Проекты, документы и оборудование помогают показать серьёзность компании и её опыт.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **170 000 ₽**
  - Наша стоимость со скидкой 50%: **85 000 ₽**
- 

## Этап 9. Экспертные статьи и материалы

Что делаем:

- готовим экспертные статьи;
- перерабатываем вебинары в материалы для сайта;
- пишем объяснения по стандартам, сертификации, НК и испытаниям.

Что даёт:

Экспертный контент повышает доверие, помогает SEO и создаёт материалы, которые можно отправлять потенциальным клиентам.

Ежемесячная стоимость:

- Рыночная стоимость: **85 000 ₽/мес**
  - Наша стоимость со скидкой 50%: **42 500 ₽/мес**
- 

## Этап 10. LinkedIn и B2B-коммуникации

Что делаем:

- оформляем страницу компании;
- готовим деловое описание;
- публикуем экспертные материалы;
- ищем целевые контакты среди инженеров, технических директоров, QA/QC, EPC и нефтегазовых специалистов.

Что даёт:

LinkedIn помогает выходить на профессиональную и международную B2B-аудиторию.

Первичная подготовка:

- Рыночная стоимость: **80 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **40 000 ₺**

Ежемесячное ведение:

- Рыночная стоимость: **115 000 ₺/мес**
  - Наша стоимость со скидкой 50%: **57 500 ₺/мес**
- 

## Этап 11. Telegram как экспертный канал

Что делаем:

- оформляем Telegram-канал;
- готовим контент-план;
- публикуем экспертные заметки;
- анонсируем вебинары и материалы компании.

Что даёт:

Telegram помогает поддерживать контакт с профессиональной аудиторией и формировать экспертный образ компании.

Первичная настройка:

- Рыночная стоимость: **60 000 ₺**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **30 000 ₺**

Ежемесячное ведение:

- Рыночная стоимость: **65 000 ₺/мес**
  - Наша стоимость со скидкой 50%: **32 500 ₺/мес**
- 

## Этап 12. Коммерческие B2B-материалы

Что делаем:

- презентация компании;
- карточки услуг;
- подборка проектов;
- документ по аккредитациям;
- шаблон первичного письма.

Что даёт:

Такие материалы удобно отправлять заказчикам, партнёрам, руководству и закупочным отделам. Они помогают быстрее проходить внутренние согласования.

Стоимость:

- Рыночная стоимость: **240 000 ₸**
- Наша стоимость со скидкой 50%: **120 000 ₸**

---

## 8. Итоговая рекомендация

---

Рекомендуется начинать не со всех направлений сразу, а поэтапно:

1. Сначала подключить аналитику, Google, Яндекс, карты и базовое SEO.
2. Затем запустить Google Ads и Яндекс Директ, чтобы быстро появиться в верхних строках поиска.
3. После этого развивать отдельные страницы услуг, экспертные материалы и B2B-доверие.
4. Далее подключать LinkedIn, Telegram и коммерческие материалы для усиления профессионального присутствия.

Такой подход позволит сначала получить видимый результат в поиске, а затем постепенно построить устойчивую систему продвижения компании.

---

## 9. Краткая рыночная логика выбора каналов

---

- **Google** — главный поисковый канал в Казахстане: примерно **65-70%** поискового трафика.
- **Яндекс** — важен для русскоязычной аудитории: примерно **25-30%** поиска.
- **Карты и 2GIS** — нужны для доверия, проверки адреса, контактов и регионального присутствия компании.
- **Telegram** — удобен для профессиональной коммуникации, экспертных обновлений и контакта с деловой аудиторией.
- **LinkedIn** — полезен для B2B-контактов, инженеров, руководителей и международной аудитории.
- **SEO** — формирует долгосрочное присутствие в поиске по конкретным профессиональным запросам.

Итог: сначала подключаем Google и Яндекс, потому что они дают доступ к уже сформированному спросу. Затем усиливаем сайт, карты, Telegram и B2B-материалы, чтобы компания выглядела надёжно для технических специалистов, руководителей и закупочных отделов.

---

## Приложение. Как рассчитывалась рыночная стоимость

---

Рыночная стоимость в этом предложении указана не произвольно. Для оценки были изучены открытые предложения на российском рынке digital-услуг: тарифы агентств, частных специалистов и фриланс-площадок.

При расчёте учитывались следующие направления:

- SEO-аудит и SEO-продвижение сайтов;
- настройка и ведение Яндекс Директ;
- настройка и ведение Google Ads;
- подключение веб-аналитики: Google Analytics, Яндекс Метрика, цели и события;
- создание SEO-страниц и экспертных материалов;
- ведение Telegram-каналов для бизнеса;
- подготовка презентаций и коммерческих B2B-материалов;
- оформление карт и локального присутствия компании.

В открытых предложениях по рынку встречаются разные уровни цен: от недорогих фриланс-услуг до агентских тарифов. Для этого предложения была выбрана не максимальная и не минимальная цена, а средняя практичная оценка, подходящая для B2B-проекта с технической спецификой.

Почему не берётся минимальная цена:

- проект относится к промышленному B2B-сегменту;
- услуги компании технически сложные;
- важно не просто запустить рекламу, а правильно отобрать целевую аудиторию;
- нужно исключить нецелевые обращения: вакансии, бытовую сварку, обучение с нуля, покупку оборудования и т.д.;
- тексты, страницы и реклама должны быть понятны профессиональной аудитории: инженерам, техническим специалистам, руководителям проектов, отделам качества и закупок.

Таким образом, рыночная стоимость отражает нормальный уровень работ для качественного запуска продвижения. Наша стоимость снижена на **50%** как партнёрское условие, но состав работ при этом сохраняется полноценным.