

## ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА

о заключении договора на оказание платных информационно-консультационных онлайн-услуг проекта «Бизнес-13»

**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 77АГ 2376414 от 31.10.2019 года, с одной стороны, именуемый в дальнейшем «**Исполнитель**», настоящим предлагает заключить договор на получение платных информационно -консультационных онлайн-услуг по предоставлению доступа к онлайн-курсу «МЕГА-КУРС ПО ЗАПУСКУ И ПРОДВИЖЕНИЮ САЙТА ДЛЯ БИЗНЕСА», 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://biznes13.ru/documents/dogovor\\_oferty\\_biznes13.pdf](https://biznes13.ru/documents/dogovor_oferty_biznes13.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, 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://biznes13.ru/>.

**Обучение** - организованный Исполнителем процесс оказания Услуг по

настоящему договору, который заключается в предоставлении Заказчику доступа к записанным практическим 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://biznes13.ru/>.

**Онлайн-курс** – авторский обучающий онлайн-курс.

**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 Днепровский 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** - 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 «Бизнес-13».

**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. Стоимость обучения по тарифам для каждой Программы выбранного онлайн-курса

опубликована на сайте: <https://biznes13.ru/>. Стоимость обучения не облагается НДС на основании применения УСН.

**Тариф** - утвержденная Исполнителем стоимость варианта (соответствующей Программы) онлайн-курса. Сведения о действующих тарифах размещены на сайте <https://biznes13.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 GetCourse <https://getcourse.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 7 (Семи) дней с момента даты начала обучения на онлайн-курсе при условии оплаты всей стоимости обучения.

## **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://biznes13.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. Оплата Стоимости обучения возможна посредством образовательной платформы GetCourse <https://getcourse.ru/>. Оплата Стоимости обучения Заказчиком считается безоговорочным акцептом настоящей Оферты, независимо от размера переведенной суммы.

2.3.3. 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://biznes13.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 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://biznes13.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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.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://biznes13.ru/>. При заполнении заявки вносятся следующие сведения: 1) имя, 2) контактный адрес электронной почты, 3) номер контактного телефона, 4) сайт, 5) Telegram.

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 «Звонок Олегу», «Оставить заявку», «Оплатить» или иного, аналогичного ему по функциональному назначению. Одновременно лицо полностью соглашается с такими графами, как «Отправляя заявку вы соглашаетесь с Политикой конфиденциальности и договором публичной оферты.».

3.8. После активации поля такого типа как «Оставить заявку», 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 GetCourse <https://getcourse.ru/>.

По истечению 21 (Двадцати одного) дня 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.

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.

По истечению 21 (Двадцати одного) дня с момента окончания Онлайн-курса Исполнитель направляет Заказчику скан-копию Акта об оказанных услугах (далее – Акт) на указанную при оформлении заявки электронную почту.

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.

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://biznes13.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.

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

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

3.13. 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://biznes13.ru/>.

4.2. Дата начала обучения и срок обучения по соответствующему онлайн-курсу указываются на сайте <https://biznes13.ru/>.

4.3. Доступ к курсу на образовательной платформе открывается в течение 7 (Семи) 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://biznes13.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: практические видео-уроки.

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 группе в Telegram, по телефону или электронной почте.

4.9. Вся необходимая информация для оформления заявки на оказание Услуг размещается на сайте: <https://biznes13.ru/>.

4.10. Электронный адрес для связи с Исполнителем: [info@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.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://biznes13.ru/documents/dogovor\\_oferty\\_biznes13.pdf](https://biznes13.ru/documents/dogovor_oferty_biznes13.pdf).

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.

4.13.1. 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.

4.16. Исполнитель имеет право опубликовать информацию об Участнике/Ученика и его сайта в портфолио своего Сайта (<https://biznes13.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 исключительно в мессенджерах или по электронной почте и не опубликованы в открытом доступе в образовательной платформе.

## **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. Также не являются такими основаниями мнение третьих лиц (в том числе, сотрудников государственных органов), отличные от мнения Исполнителя.

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.

5.6. Предоставление доступа на обучение на образовательной платформе в течение оговоренного в настоящем договоре срока является надлежащим исполнением со стороны Исполнителя настоящего договора в полном объеме.

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://biznes13.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 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).

## **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 в течение 21 (Двадцать один) дня.

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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.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 предоставлен к нему открытый доступ на образовательной платформе, независимо от фактического присутствия Заказчика 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.

## **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.

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

7.3. Акцептуя условия Оферты, Заказчик дает согласие в соответствии с действующими 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.

Срок обработки персональных данных является неограниченным.

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 <http://biznes13.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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.ru)**

## Приложение № 1

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

# ПРОГРАММА STANDARD

«МЕГА-КУРС ПО ЗАПУСКУ И ПРОДВИЖЕНИЮ САЙТА ДЛЯ  
БИЗНЕСА»

## БАЗОВЫЙ ТАРИФ «STANDARD»

Программа предусматривает:

4 основных модуля и 11 основных онлайн видео-уроков.

### **МОДУЛЬ №1: ВЫБОР НИШИ И УПАКОВКА**

#### **ПЕРВЫЙ ВИДЕО-УРОК**

##### **1. Введение в суть**

- 1.1. Приветствие. Коротко об авторе.
- 1.2. Почему это лучший курс для онлайн-предпринимателя.
- 1.3. Почему этот курс подойдет как для запуска любого бизнеса, так и онлайн-школы.
- 1.4. 3 инструмента успешного запуска проекта.
- 1.5. Информация о разнице в тарифах.

- 1.6. Что получишь в итоге.
- 1.7. Открытие агентства по продвижению сайтов или онлайн-школы, как ключевые идеи для стартапа.
- 1.8. Онлайн-проект, как лучшая идея для запуска бизнеса с нуля.
- 1.9. Как начать с минимальными вложениями.

## ВТОРОЙ ВИДЕО-УРОК

### 2. Выбор ниши

- 2.1. Как и какую выбрать нишу.
- 2.2. Как не закрыться через год после запуска.
- 2.3. Почему соц. сети могут не подойти тебе для продвижения.
- 2.4. Фокус на развитии главных инструментов.
- 2.5. Если открывать товарный бизнес, то какой.
- 2.6. Какой онлайн-бизнес лучше открывать сегодня.
- 2.7. По поводу объема работ, который тебе предстоит выполнять.
- 2.8. Почему сайт, контент-маркетинг, SEO и контекстная реклама - это всё, что тебе понадобится.
- 2.9. Сколько нужно денег для запуска и как сэкономить.

## ТРЕТИЙ ВИДЕО-УРОК

### 3. Упаковка сайта. Как разработать хороший сайт

- 3.1. Почему хороший сайт - это важно.
- 3.2. На какой CMS-системе лучше разрабатывать сайт.
- 3.3. Как сэкономить на разработке индивидуального дизайна.
- 3.4. Как сэкономить и выиграть на создании сайта.
- 3.5. Контроль разработчика: что нужно знать, чтобы постоянно не тратить



деньги на доработки.

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

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

3.8. Фишки, которые обязательно должны присутствовать на твоем сайте.

3.9. Методы повышения конверсии и улучшения юзабилити.

3.10. Примеры высоко конверсионных интернет-ресурсов.

3.11. Работа с посадочными страницами и карточками товаров.

### **Чек-листы к модулю:**

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

## **МОДУЛЬ №2: ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА**

### **ЧЕТВЕРТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **4. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта**

4.1. Что нужно знать на начальном этапе продвижения сайта.

4.2. Почему одни сайты выходят в топ, а другие нет. Основные причины.

4.3. Подбор семантического ядра.

4.4. Продвижение главной страницы сайта и почему это важно.

4.5. Фиксация позиций сайта для отслеживания динамики.

4.6. Подключение Яндекс.Метрики.

- 4.7. Добавление сайта в Яндекс.Вебмастер.
- 4.8. Кластеризация ключевых запросов.
- 4.9. Разбор успешных кейсов.
- 4.10. Формирование плотности и вложенности ключевых слов. Как не переборщить.
- 4.11. Как понравиться поисковым системам и чего хотят пользователи.
- 4.12. Как увеличить время посещения пользователя на сайте.

## ПЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК

### **5. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта и техническая часть**

- 5.1. Как нужно прописывать мета-теги.
- 5.2. Распределение ключевых слов на продвигаемых страницах.
- 5.3. Почему важна эксклюзивность при оптимизации сайта.
- 5.4. Как сделать правильную перелинковку.
- 5.5. Почему сайты-тяжеловесы всегда будут в топ.
- 5.6. Как написать SEO-текст, чтобы он вышел в топ.
- 5.7. Как составить техническое задание для копирайтера.
- 5.8. Оптимизация картинок на сайте.
- 5.9. Что должно быть в подвале сайта.
- 5.10. Как выйти на первую страницу Яндекса, даже если там OZON, Wildberries и другие гиганты.
- 5.11. Почему тебе не нужно быть программистом, чтобы всё понять и проверить.
- 5.12. Редиректы и зеркало сайта.
- 5.13. Подключение SSL-сертификата - это уже давно бесплатно.
- 5.14. Файл robots.txt.
- 5.15. Карта сайта и какова её ключевая роль.
- 5.16. Страница 404 ошибки.

5.17. Как сформировать грамотную URL-структуру (ЧПУ).

### **Чек-листы к модулю:**

- 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).

## **МОДУЛЬ №3: ВНЕШНЕЕ SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА**

### **ШЕСТОЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **6. Бесплатные инструменты и как сэкономить деньги. ЭКО-продвижение сайта**

- 6.1. Когда необходимо подключать бесплатные ссылки.
- 6.2. Почему естественное ссылочное продвижение так важно.
- 6.3. Почему нужно начинать с бесплатных ссылок и как смотреть динамику.
- 6.4. Какие инструменты задействовать для бесплатного продвижения с целью формирования естественного ссылочного профиля.
- 6.5. Частота наращивания ссылочной массы.
- 6.6. Проработка каталогов, анализаторов, форумов.
- 6.7. Работа с социальными факторами.
- 6.8. Запуск канала на Дзен и Vc.Ru.

## СЕДЬМОЙ ВИДЕО-УРОК

### 7. Платные инструменты и ссылочный профиль

- 7.1. Сигнал для подключения платных ссылок.
- 7.2. Как покупать ссылки: где, какие, сколько, с какой периодичностью.
- 7.3. Как рассчитать сроки вывода любого сайта в топ поисковых систем Яндекс и Google.
- 7.4. Просчет бюджета на SEO.
- 7.5. Виды анкоров.
- 7.6. Как написать статью для внешнего продвижения.
- 7.7. Эксклюзивный контент-маркетинг и его влияние на скорость раскрутки.
- 7.8. Изучение сервиса по покупке ссылок.
- 7.9. От выбора площадок до графика покупки.
- 7.10. Как должны взаимодействовать внутренняя оптимизация и внешнее продвижение. Почему SEO-гуру об этом не знают.

## ВОСЬМОЙ ВИДЕО-УРОК

### 8. Запуск блога на сайте

- 8.1. Как запустить блог, который станет приносить тебе лиды.
- 8.2. Как писать статьи для блога, чтобы они выходили в топ после индексации.
- 8.3. Правила оформления и реструктуризации блога.
- 8.4. Примеры статей, которые вышли в топ без покупки ссылок.
- 8.8. Составление контент-плана.

**Чек-листы к модулю:**

- 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).

## **МОДУЛЬ №4: НАСТРОЙКА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА ПРОДВИЖЕНИЯ**

### **ДЕВЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **9. Как настроить контекстную рекламу на поиске**

- 9.1. Основное, что тебе нужно знать при запуске контекстной рекламы.
- 9.2. Как выйти на лидогенерацию от 10 лидов в день.
- 9.3. Как минимизировать затраты на контекстную рекламу.
- 9.4. Настройка целей в Яндекс.Метрике: как правильно.
- 9.5. Сбор семантического ядра для Яндекс.Директ.
- 9.6. Настройка контекстной рекламы на поиске.

### **ДЕСЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **10. Как настроить контекстную рекламу в РСЯ**

- 10.1. Создание рекламной кампании на РСЯ.
- 10.2. Как получать сотни целевых переходов на свой сайт.
- 10.3. Просчет бюджета на рекламу.
- 10.4. Как снизить стоимость клика/заявки.
- 10.5. Запуск системы лидогенерации.
- 10.6. Как анализировать эффективность контекстной рекламы.
- 10.7. Почему заявки получают те, кто готовы больше других за них платить.

## ОДИННАДЦАТЫЙ ВИДЕО-УРОК

### **11. Составление плана продвижения**

- 11.1. Оптимизация сайта. Техническая часть.
- 11.2. Упаковка и маркетинговые элементы.
- 11.3. Проработка бесплатных инструментов.
- 11.4. Проработка платных инструментов.
- 11.5. Контекстная реклама.
- 11.6. Составление плана продвижения. Контент и ссылки.
- 11.7. Что делать после того, когда ты проработаешь все инструменты.

### **Чек-листы к модулю:**

- Семантическое ядро по контекстной рекламе на примере студии дизайна интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Разработка стратегии продвижения сайта (pdf).
- Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНО К ТАРИФУ:**

- + Чек-листы остаются навсегда.
- + Общий чат для ответов на вопросы в Телеграм-канале.
- + Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

Поддержка после завершения курса в Телеграм: отсутствует.

## **ЧТО ТЫ БУДЕШЬ УМЕТЬ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «STANDARD»:**

- + Увеличишь эффективность интернет-маркетинга для своего бизнеса (для действующих предпринимателей).
- + Определишься с нишей (для начинающих предприниматели).
- + Поймете, как спроектировать и создать качественный интернет-ресурс перед обращением к разработчикам (от упаковки до технических заданий).
- + Сможете провести внутреннюю оптимизацию сайта и увеличить его видимость в поисковых системах.
- + Научитесь писать статьи для внутреннего и внешнего продвижения.
- + Научитесь работать с SEO-факторами: ссылочный профиль. Бесплатное и платное продвижение.
- + Сможете настроить контекстную рекламу в Яндекс.Директ.
- + Скорректируете свою стратегию по привлечению клиентов.

## **РЕЗУЛЬТАТ ПРОХОЖДЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ «STANDARD»:**

- + Общее понимание, какой бизнес открыть (для начинающих предпринимателей).
- + Сможешь увеличить количество клиентов в действующем бизнесе за счет

SEO, контента и Яндекс.Директ.

+ Сможешь минимизировать затраты 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).

## **СТОИМОСТЬ 1-ГО ВИДЕО-УРОКА (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ 1-ГО ВВОДНОГО):**

5 500,00 рублей.

# **ПРОГРАММА BUSINESS**

**«МЕГА-КУРС ПО ЗАПУСКУ И ПРОДВИЖЕНИЮ САЙТА ДЛЯ  
БИЗНЕСА»**

## **ТАРИФ «BUSINESS» С КУРАТОРОМ**

Программа предусматривает:

4 основных модуля и 11 основных онлайн видео-уроков.

### **МОДУЛЬ №1: ВЫБОР НИШИ И УПАКОВКА**



## ПЕРВЫЙ ВИДЕО-УРОК

### 1. Введение в суть

- 1.1. Приветствие. Коротко об авторе.
- 1.2. Почему это лучший курс для онлайн-предпринимателя.
- 1.3. Почему этот курс подойдет как для запуска любого бизнеса, так и онлайн-школы.
- 1.4. 3 инструмента успешного запуска проекта.
- 1.5. Информация о разнице в тарифах.
- 1.6. Что получишь в итоге.
- 1.7. Открытие агентства по продвижению сайтов или онлайн-школы, как ключевые идеи для стартапа.
- 1.8. Онлайн-проект, как лучшая идея для запуска бизнеса.
- 1.9. Как начать с минимальными вложениями.

## ВТОРОЙ ВИДЕО-УРОК

### 2. Выбор ниши

- 2.1. Как и какую выбрать нишу.
- 2.2. Как не закрыться через год после запуска.
- 2.3. Почему соц. сети могут не подойти тебе для продвижения.
- 2.4. Фокус на развитии главных инструментов.
- 2.5. Если открывать товарный бизнес, то какой.
- 2.6. Какой онлайн-бизнес лучше открывать сегодня.
- 2.7. По поводу объема работ, который тебе предстоит выполнять.
- 2.8. Почему сайт, контент-маркетинг, SEO и контекстная реклама - это всё, что тебе понадобится.
- 2.9. Сколько нужно денег для запуска и как сэкономить.

## ТРЕТИЙ ВИДЕО-УРОК

### 3. Упаковка сайта. Как разработать хороший сайт

- 3.1. Почему хороший сайт - это важно.
- 3.2. На какой CMS-системе лучше разрабатывать сайт.
- 3.3. Как сэкономить на разработке индивидуального дизайна.
- 3.4. Как сэкономить и выиграть на создании сайта.
- 3.5. Контроль разработчика: что нужно знать, чтобы постоянно не тратить деньги на доработки.
- 3.6. Как разработать грамотный сайт и сделать из него монстра продаж.
- 3.7. Принципы разработки визуального технического задания (будущий дизайн).
- 3.8. Фишки, которые обязательно должны присутствовать на твоём сайте.
- 3.9. Методы повышения конверсии и улучшения юзабилити.
- 3.10. Примеры высоко конверсионных интернет-ресурсов.
- 3.11. Работа с посадочными страницами и карточками товаров.

#### Чек-листы к модулю:

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

## МОДУЛЬ №2: ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА

### ЧЕТВЕРТЫЙ ВИДЕО-УРОК

## **4. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта**

- 4.1. Что нужно знать на начальном этапе продвижения сайта.
- 4.2. Почему одни сайты выходят в топ, а другие нет. Основные причины.
- 4.3. Подбор семантического ядра.
- 4.4. Продвижение главной страницы сайта и почему это важно.
- 4.5. Фиксация позиций сайта для отслеживания динамики.
- 4.6. Подключение Яндекс.Метрики.
- 4.7. Добавление сайта в Яндекс.Вебмастер.
- 4.8. Кластеризация ключевых запросов.
- 4.9. Разбор успешных кейсов.
- 4.10. Формирование плотности и вложенности ключевых слов. Как не переборщить.
- 4.11. Как понравиться поисковым системам и чего хотят пользователи.
- 4.12. Как увеличить время посещения пользователя на сайте.

## **ПЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

### **5. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта и техническая часть**

- 5.1. Как нужно прописывать мета-теги.
- 5.2. Распределение ключевых слов на продвигаемых страницах.
- 5.3. Почему важна эксклюзивность при оптимизации сайта.
- 5.4. Как сделать правильную перелинковку.
- 5.5. Почему сайты-тяжеловесы всегда будут в топ.
- 5.6. Как написать SEO-текст, чтобы он вышел в топ.
- 5.7. Как составить техническое задание для копирайтера.
- 5.8. Оптимизация картинок на сайте.

- 5.9. Что должно быть в подвале сайта.
- 5.10. Как выйти на первую страницу Яндекса, даже если там OZON, Wildberries и другие гиганты.
- 5.11. Почему тебе не нужно быть программистом, чтобы всё понять и проверить.
- 5.12. Редиректы и зеркало сайта.
- 5.13. Подключение SSL-сертификата - это уже давно бесплатно.
- 5.14. Файл robots.txt.
- 5.15. Карта сайта и какова её ключевая роль.
- 5.16. Страница 404 ошибки.
- 5.17. Как сформировать грамотную URL-структуру (ЧПУ).

### **Чек-листы к модулю:**

- 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).

## **МОДУЛЬ №3: ВНЕШНЕЕ SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА**

### **ШЕСТОЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **6. Бесплатные инструменты и как сэкономить деньги. ЭКО-продвижение сайта**

- 6.1. Когда необходимо подключать бесплатные ссылки.
- 6.2. Почему естественное ссылочное продвижение так важно.
- 6.3. Почему нужно начинать с бесплатных ссылок и как смотреть динамику.
- 6.4. Какие инструменты задействовать для бесплатного продвижения с целью формирования естественного ссылочного профиля.
- 6.5. Частота наращивания ссылочной массы.
- 6.6. Проработка каталогов, анализаторов, форумов.
- 6.7. Работа с социальными факторами.
- 6.8. Запуск канала на Дзен и Vc.Ru.

## СЕДЬМОЙ ВИДЕО-УРОК

### 7. Платные инструменты и ссылочный профиль

- 7.1. Сигнал для подключения платных ссылок.
- 7.2. Как покупать ссылки: где, какие, сколько, с какой периодичностью.
- 7.3. Как рассчитать сроки вывода любого сайта в топ поисковых систем Яндекс и Google.
- 7.4. Просчет бюджета на SEO.
- 7.5. Виды анкоров.
- 7.6. Как написать статью для внешнего продвижения.
- 7.7. Эксклюзивный контент-маркетинг и его влияние на скорость раскрутки.
- 7.8. Изучение сервиса по покупке ссылок.
- 7.9. От выбора площадок до графика покупки.
- 7.10. Как должны взаимодействовать внутренняя оптимизация и внешнее продвижение. Почему SEO-гуру об этом не знают.

## ВОСЬМОЙ ВИДЕО-УРОК

### 8. Запуск блога на сайте

- 8.1. Как запустить блог, который станет приносить тебе лиды.
- 8.2. Как писать статьи для блога, чтобы они выходили в топ после индексации.
- 8.3. Правила оформления и реструктуризации блога.
- 8.4. Примеры статей, которые вышли в топ без покупки ссылок.
- 8.8. Составление контент-плана.

### **Чек-листы к модулю:**

- Чек-лист по анкорному листу (word).
- 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).

## **МОДУЛЬ №4: НАСТРОЙКА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА ПРОДВИЖЕНИЯ**

### **ДЕВЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **9. Как настроить контекстную рекламу на поиске**

- 9.1. Основное, что тебе нужно знать при запуске контекстной рекламы.
- 9.2. Как выйти на лидогенерацию от 10 лидов в день.

- 9.3. Как минимизировать затраты на контекстную рекламу.
- 9.4. Настройка целей в Яндекс.Метрике: как правильно.
- 9.5. Сбор семантического ядра для Яндекс.Директ.
- 9.6. Настройка контекстной рекламы на поиске.

## ДЕСЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК

### **10. Как настроить контекстную рекламу в РСЯ**

- 10.1. Создание рекламной кампании на РСЯ.
- 10.2. Как получать сотни целевых переходов на свой сайт.
- 10.3. Просчет бюджета на рекламу.
- 10.4. Как снизить стоимость клика/заявки.
- 10.5. Запуск системы лидогенерации.
- 10.6. Как анализировать эффективность контекстной рекламы.
- 10.7. Почему заявки получают те, кто готов больше других за них платить.

## ОДИННАДЦАТЫЙ ВИДЕО-УРОК

### **11. Составление плана продвижения**

- 11.1. Оптимизация сайта. Техническая часть.
- 11.2. Упаковка и маркетинговые элементы.
- 11.3. Проработка бесплатных инструментов.
- 11.4. Проработка платных инструментов.
- 11.5. Контекстная реклама.
- 11.6. Составление плана продвижения. Контент и ссылки.
- 11.7. Что делать после того, когда ты проработал все инструменты.

## **Чек-листы к модулю:**

- Семантическое ядро по контекстной рекламе на примере студии дизайна интерьера и агентства по продвижению сайтов (excel).
- Разработка стратегии продвижения сайта (pdf).
- Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНО К ТАРИФУ:**

- + Чек-листы остаются навсегда.
- + Поддержка после завершения курса в Телеграм: 30 дней.
- + Проверка домашних заданий.
- + Личный чат с куратором.

## **ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ВСЕГО КУРСА ЛИЧНО ОТ ОЛЕГА ТЫ ПОЛУЧИШЬ В ТЕЛЕГРАМ:**

- + База бесплатных/платных каталогов для наращивания ссылок.
- + База бесплатных анализаторов для получения ссылок.

## **ЧТО ТЫ БУДЕШЬ УМЕТЬ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «BUSINESS» С КУРАТОРОМ:**

- + Увеличишь эффективность интернет-маркетинга для своего бизнеса (для действующих предпринимателей).
- + Определишься с нишей (для начинающих предприниматели).
- + 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 «BUSINESS»:**

- + Сможешь открыть и запустить свой бизнес в нише, которая тебя интересует (для начинающих предпринимателей).
- + Сможешь увеличить количество клиентов в действующем бизнесе за счет SEO, контента и Яндекс.Директ.
- + Получишь рекомендации от своего куратора и закроешь рекламные дыры в маркетинговой стратегии.
- + Повысишь эффективность и продающие свойства УТП, рекламные месседжи, оцифруешь бизнес-процессы. Бизнес станет «ярче» и более привлекательным для потенциальных клиентов.
- + Сможешь минимизировать затраты 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).

## **СТОИМОСТЬ 1-ГО ВИДЕО-УРОКА (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ 1-ГО ВВОДНОГО):**

7 500,00 рублей.

# **ПРОГРАММА VIP**

**«МЕГА-КУРС ПО ЗАПУСКУ И ПРОДВИЖЕНИЮ САЙТА ДЛЯ  
БИЗНЕСА»**

## **ТАРИФ «VIP» С ОЛЕГОМ ДНЕПРОВСКИМ**

Программа предусматривает:

4 основных модуля и 11 основных онлайн видео-уроков.

### **МОДУЛЬ №1: ВЫБОР НИШИ И УПАКОВКА**

#### **ПЕРВЫЙ ВИДЕО-УРОК**

##### **1. Введение в суть**

- 1.1. Приветствие. Коротко об авторе.
- 1.2. Почему это лучший курс для онлайн-предпринимателя.
- 1.3. Почему этот курс подойдет как для запуска любого бизнеса, так и

онлайн-школы.

- 1.4. 3 инструмента успешного запуска проекта.
- 1.5. Информация о разнице в тарифах.
- 1.6. Что получишь в итоге.
- 1.7. Открытие агентства по продвижению сайтов или онлайн-школы, как ключевые идеи для стартапа.
- 1.8. Онлайн-проект, как лучшая идея для запуска бизнеса.
- 1.9. Как начать с минимальными вложениями.

## ВТОРОЙ ВИДЕО-УРОК

### 2. Выбор ниши

- 2.1. Как и какую выбрать нишу.
- 2.2. Как не закрыться через год после запуска.
- 2.3. Почему соц. сети могут не подойти тебе для продвижения.
- 2.4. Фокус на развитии главных инструментов.
- 2.5. Если открывать товарный бизнес, то какой.
- 2.6. Какой онлайн-бизнес лучше открывать сегодня.
- 2.7. По поводу объема работ, который тебе предстоит выполнять.
- 2.8. Почему сайт, контент-маркетинг, SEO и контекстная реклама - это всё, что тебе понадобится.
- 2.9. Сколько нужно денег для запуска и как сэкономить.

## ТРЕТИЙ ВИДЕО-УРОК

### 3. Упаковка сайта. Как разработать хороший сайт

- 3.1. Почему хороший сайт - это важно.
- 3.2. На какой CMS-системе лучше разрабатывать сайт.

- 3.3. Как сэкономить на разработке индивидуального дизайна.
- 3.4. Как сэкономить и выиграть на создании сайта.
- 3.5. Контроль разработчика: что нужно знать, чтобы постоянно не тратить деньги на доработки.
- 3.6. Как разработать грамотный сайт и сделать из него монстра продаж.
- 3.7. Принципы разработки визуального технического задания (будущий дизайн).
- 3.8. Фишки, которые обязательно должны присутствовать на твоём сайте.
- 3.9. Методы повышения конверсии и улучшения юзабилити.
- 3.10. Примеры высоко конверсионных интернет-ресурсов.
- 3.11. Работа с посадочными страницами и карточками товаров.

### **Чек-листы к модулю:**

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

## **МОДУЛЬ №2: ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА**

### **ЧЕТВЕРТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **4. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта**

- 4.1. Что нужно знать на начальном этапе продвижения сайта.
- 4.2. Почему одни сайты выходят в топ, а другие нет. Основные причины.
- 4.3. Подбор семантического ядра.
- 4.4. Продвижение главной страницы сайта и почему это важно.
- 4.5. Фиксация позиций сайта для отслеживания динамики.

- 4.6. Подключение Яндекс.Метрики.
- 4.7. Добавление сайта в Яндекс.Вебмастер.
- 4.8. Кластеризация ключевых запросов.
- 4.9. Разбор успешных кейсов.
- 4.10. Формирование плотности и вложенности ключевых слов. Как не переборщить.
- 4.11. Как понравиться поисковым системам и чего хотят пользователи.
- 4.12. Как увеличить время посещения пользователя на сайте.

## ПЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК

### **5. Изучение 6 главных элементов внутренней оптимизации сайта и техническая часть**

- 5.1. Как нужно прописывать мета-теги.
- 5.2. Распределение ключевых слов на продвигаемых страницах.
- 5.3. Почему важна эксклюзивность при оптимизации сайта.
- 5.4. Как сделать правильную перелинковку.
- 5.5. Почему сайты-тяжеловесы всегда будут в топ.
- 5.6. Как написать SEO-текст, чтобы он вышел в топ.
- 5.7. Как составить техническое задание для копирайтера.
- 5.8. Оптимизация картинок на сайте.
- 5.9. Что должно быть в подвале сайта.
- 5.10. Как выйти на первую страницу Яндекса, даже если там OZON, Wildberries и другие гиганты.
- 5.11. Почему тебе не нужно быть программистом, чтобы всё понять и проверить.
- 5.12. Редиректы и зеркало сайта.
- 5.13. Подключение SSL-сертификата - это уже давно бесплатно.
- 5.14. Файл robots.txt.
- 5.15. Карта сайта и какова её ключевая роль.

5.16. Страница 404 ошибки.

5.17. Как сформировать грамотную URL-структуру (ЧПУ).

### **Чек-листы к модулю:**

- 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).

## **МОДУЛЬ №3: ВНЕШНЕЕ SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА**

### **ШЕСТОЙ ВИДЕО-УРОК**

#### **6. Бесплатные инструменты и как сэкономить деньги. ЭКО-продвижение сайта**

- 6.1. Когда необходимо подключать бесплатные ссылки.
- 6.2. Почему естественное ссылочное продвижение так важно.
- 6.3. Почему нужно начинать с бесплатных ссылок и как смотреть динамику.
- 6.4. Какие инструменты задействовать для бесплатного продвижения с целью формирования естественного ссылочного профиля.
- 6.5. Частота наращивания ссылочной массы.
- 6.6. Проработка каталогов, анализаторов, форумов.
- 6.7. Работа с социальными факторами.
- 6.8. Запуск канала на Дзен и Vc.Ru.

## СЕДЬМОЙ ВИДЕО-УРОК

### 7. Платные инструменты и ссылочный профиль

- 7.1. Сигнал для подключения платных ссылок.
- 7.2. Как покупать ссылки: где, какие, сколько, с какой периодичностью.
- 7.3. Как рассчитать сроки вывода любого сайта в топ поисковых систем Яндекс и Google.
- 7.4. Просчет бюджета на SEO.
- 7.5. Виды анкоров.
- 7.6. Как написать статью для внешнего продвижения.
- 7.7. Эксклюзивный контент-маркетинг и его влияние на скорость раскрутки.
- 7.8. Изучение сервиса по покупке ссылок.
- 7.9. От выбора площадок до графика покупки.
- 7.10. Как должны взаимодействовать внутренняя оптимизация и внешнее продвижение. Почему SEO-гуру об этом не знают.

## ВОСЬМОЙ ВИДЕО-УРОК

### 8. Запуск блога на сайте

- 8.1. Как запустить блог, который станет приносить тебе лиды.
- 8.2. Как писать статьи для блога, чтобы они выходили в топ после индексации.
- 8.3. Правила оформления и реструктуризации блога.
- 8.4. Примеры статей, которые вышли в топ без покупки ссылок.
- 8.8. Составление контент-плана.

## **Чек-листы к модулю:**

- 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).

# **МОДУЛЬ №4: НАСТРОЙКА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И СОСТАВЛЕНИЕ ПЛАНА ПРОДВИЖЕНИЯ**

## **ДЕВЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

### **9. Как настроить контекстную рекламу на поиске**

- 9.1. Основное, что тебе нужно знать при запуске контекстной рекламы.
- 9.2. Как выйти на лидогенерацию от 10 лидов в день.
- 9.3. Как минимизировать затраты на контекстную рекламу.
- 9.4. Настройка целей в Яндекс.Метрике: как правильно.
- 9.5. Сбор семантического ядра для Яндекс.Директ.
- 9.6. Настройка контекстной рекламы на поиске.

## **ДЕСЯТЫЙ ВИДЕО-УРОК**



## **10. Как настроить контекстную рекламу в РСЯ**

- 10.1. Создание рекламной кампании на РСЯ.
- 10.2. Как получать сотни целевых переходов на свой сайт.
- 10.3. Просчет бюджета на рекламу.
- 10.4. Как снизить стоимость клика/заявки.
- 10.5. Запуск системы лидогенерации.
- 10.6. Как анализировать эффективность контекстной рекламы.
- 10.7. Почему заявки получают те, кто готовы больше других за них платить.

## **ОДИННАДЦАТЫЙ ВИДЕО-УРОК**

### **11. Составление плана продвижения**

- 11.1. Оптимизация сайта. Техническая часть.
- 11.2. Упаковка и маркетинговые элементы.
- 11.3. Проработка бесплатных инструментов.
- 11.4. Проработка платных инструментов.
- 11.5. Контекстная реклама.
- 11.6. Составление плана продвижения. Контент и ссылки.
- 11.7. Что делать после того, когда ты проработаешь все инструменты.

### **Чек-листы к модулю:**

- 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.
- + Поддержка после завершения курса в Телеграм: 60 дней.
- + Проверка домашних заданий.
- + Личный чат с Олегом Днепровским.
- + Электронная книга Олега Днепровского «Продвижение на миллион».

## **ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ВСЕГО КУРСА ЛИЧНО ОТ ОЛЕГА ТЫ ПОЛУЧИШЬ В ТЕЛЕГРАМ:**

- + База бесплатных/платных каталогов для получения ссылок.
- + База бесплатных анализаторов для получения ссылок.
- + База Топ-площадок для покупки вечных ссылок.
- + Сервисы по генерации уникальных текстов с помощью нейросетей.
- + 15 секретных SEO-техник Днепровского, которые улучшат позиции твоего сайта (чек-лист).

## **СУПЕР-БОНУС ОТ ОЛЕГА:**

- + 2 онлайн-сессии по Skype с Олегом Днепровским.

## **ЧТО ТЫ БУДЕШЬ УМЕТЬ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «VIP» С ОЛЕГОМ ДНЕПРОВСКИМ:**

- + Увеличишь эффективность интернет-маркетинга для своего бизнеса (для действующих предпринимателей).
- + Определишься с нишей (для начинающих предприниматели).
- + 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.
  - + Научишься использовать нейросети для генерации сотен уникальных текстов для сайта и внешнего продвижения.

## **РЕЗУЛЬТАТ ПРОХОЖДЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ «VIP»:**

- + Сможешь открыть и запустить свой бизнес в нише, которая тебя интересует (для начинающих предпринимателей). От разработки/реструктуризации сайта до получения первых клиентов.
- + Сможешь увеличить количество клиентов в действующем бизнесе за счет SEO, контента и Яндекс.Директ, а также личных фишек Олега.
- + Получишь индивидуальные рекомендации от Олега Днепровского по масштабированию бизнеса в своей нише (от визуальной части на сайте до маркетинговой концепции в SEO и контекстной рекламе Яндекс.Директ), поймешь, почему клиентов было недостаточно и выйдешь на требуемое количество лидов.
- + Получишь индивидуальную стратегию по разработке акций и специальных мероприятий для привлечения клиентов и повышения продаж. План лично разработает для тебя Олег в рамках периода поддержки.
- + Индивидуальная разработка стратегии продвижения сайта.

+ Сможешь минимизировать затраты 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).

## СТОИМОСТЬ 1-ГО ВИДЕО-УРОКА (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ 1-ГО ВВОДНОГО):

15 000,00 рублей.

*Таблица 1. Разница в тарифах*

ЧТО ВХОДИТ	STANDARD базовый	BUSINESS с куратором	VIP с Олегом
1. Видео-уроки	✓	✓	✓
2. Личный чат с куратором в Telegram	—	<i>Личный чат</i>	<i>Чат с Олегом</i>
3. Чек-листы	✓	✓	<i>Индивидуальные</i>

4. Проверка домашних заданий	—	✓	✓
5. Базы каталогов и анализаторов	—	✓	✓
6. Финальная стратегия продвижения	✓	✓	✓
7. Адаптация программы под нишу	—	—	✓
8. База ТОП-площадок для покупки вечных ссылок	—	—	✓
9. 3 онлайн-занятия с Олегом по Skype	—	—	✓
10. Разработка индивидуальной маркетинг-стратегии	—	—	✓

11. Использование нейросетей	—	—	✓
12. Помощь с привлечением клиентов	—	—	✓
13. 15 SEO-секретов Днепровского	—	—	✓
14. Поддержка в Telegram после курса	—	30 дней	60 дней
15. Доступ к образовательной платформе	30 дней	45 дней	60 дней
<b>Стоимость (RUB)</b>	<b>55 000</b>	<b>75 000</b>	<b>150 000</b>

## Согласие на обработку персональных данных

ИП Лёнченко Александру Анатольевичу (ИНН: 910521147772, ОГРНИП: 319911200092510) (далее – «Оператор»), 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);
- адрес электронной почты (e-mail);
- 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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.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 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, определяющие 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://biznes13.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, неоговоренная 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 несёт полную ответственность за полноту и достоверность своих ПД, переданных Оператору.

7.4. Оператор не несёт 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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.ru).

9.4. Действующая Политика размещена на Сайте.

10. Реквизиты Оператора:

**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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.ru)

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

### Согласие на получение информационной и рекламной рассылки

1. Пользователь Интернет-сайта <https://biznes13.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@biznes13.ru](mailto:info@biznes13.ru) с пометкой «Отзыв согласия на получение информационной и рекламной рассылки».