

بایدها و نبایدهای نوشتن قرارداد سئو سایت، نکات ریز و درشتی که باید بدانید

بدون شک همه افرادی که سایت دارند، در جستجوی این هستند که صفحات سایت خود را جزو اولین نتایج جستجو در گوگل ببینند. برای دستیابی به این آرزو باید سایت را برای موتورهای جستجو بهینه‌سازی کرد. این فرآیند که با نام سئو شناخته می‌شود، کاری دشوار، تخصصی و همه‌جانبه است و به موارد زیادی بستگی دارد. در حال حاضر، گوگل بیش از ۲۰۰ معیار برای امتیاز دادن به یک سایت دارد و قطعاً هیچکس نمی‌تواند به همه این معیارها تسلط داشته باشد. به همین دلیل است که باید کار را به کاردان سپرد و سئو کردن سایت را به یک تیم متخصص واگذار کرد.

وقتی صحبت از برون‌سپاری یک پروژه به میان می‌آید، نوشتن قرارداد، اولین و مهم‌ترین کاری است که باید انجام شود. یک قرارداد خوب، نه آنقدر شل و وارفته است که از لابلای خلائای آن بتوان از زیر بار مسئولیت شانه خالی کرد و نه آنقدر سفت و سخت است که جایی برای نفیس کشیدن نداشته باشد! در این مقاله، با نکات مهم در قرارداد سئو سایت آشنا می‌شویم. نکاتی ضروری که به شما کمک می‌کنند به عنوان سئوکار یا کارفرما، تصویر بهتری از آنچه باید بین طرفین برقرار باشد را پیدا کنید.

نکات مهم در قرارداد سئو سایت که باید رعایت کرد

همانطور که گفتیم، سئو، یک اقدام تخصصی و پیچیده است و قرارداد آن نیز پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. بهتر است کارفرماها قبل از اقدام برای پیدا کردن تیم یا شرکت متخصص سئو، ابتدا درباره اصطلاحات رایج در سئو کمی تحقیق کنند و با ذهنی آگاه، پای میز مذاکره بنشینند. در ادامه، برخی از نکات هم در قرارداد سئو سایت را با یکدیگر بررسی خواهیم نمود.

۱. معرفی کامل طرفین قرارداد

در این بخش، باید نام کامل، آدرس، شماره تماس و اطلاعات شناسایی هر یک از طرفین ذکر شود. برای مثال، اگر یک شرکت سئو با یک کسب‌وکار همکاری می‌کند، باید نام هر دو شرکت، نوع فعالیت و نماینده قانونی آن‌ها به وضوح مشخص شود. این اطلاعات هویت طرفین را تأیید می‌کند و در صورت بروز اختلاف

نیز می‌تواند به عنوان مدرکی معتبر عمل کند. تاریخ امضای قرارداد نیز باید به طور واضح و شفاف در ابتدا یا انتهای قرارداد قید شود.

۲. تعیین اهداف و چشم انداز پروژه

با تعیین اهداف خاص، قابل اندازه‌گیری و واقع‌بینانه، می‌توان جلوی بسیاری از اختلافات آینده را گرفت. به عنوان مثال، اگر در قرارداد خود، «افزایش ترافیک» را به عنوان هدف قید کنید، در آینده با مشکلات زیادی مواجه خواهید شد. مثلاً شرکت یا تیم سئوکار، ممکن است با استفاده از تکنیک‌های سئو کلاه سیاه، ترافیک سایت شما را در عرض یک یا چند ماه افزایش دهد، اما بعد از شش ماه، سایت با محدودیت شدید، پنالتی گوگل و حتی حذف کامل مواجه شود!

اما اگر در قرارداد خود بنویسید «افزایش ترافیک ارگانیک ۳۰ درصدی در سه ماه آینده» با چنین مشکلاتی مواجه نخواهید شد. چشم‌انداز کلی پروژه نیز باید مشخص شود. آیا هدف نهایی افزایش فروش است یا جذب مشتریان جدید؟ تعیین این اهداف کمک می‌کند تا هر دو طرف بدانند چه چیزی را دنبال می‌کنند و چه زمانی باید انتظار نتایج را داشته باشند.

۳. مشخص کردن تعهدات طرفین قرارداد

تعیین تعهدات هر یک از طرفین قرارداد به وضوح مسئولیت‌ها را مشخص می‌کند. برای مثال، اگر یک شرکت سئو موظف است که محتوای جدید تولید کند، باید تعداد مقالات و زمان تحویل آن‌ها مشخص شود. از سوی دیگر، اگر کارفرما موظف است که اطلاعات مورد نیاز را در اختیار پیمانکار قرار دهد، باید زمان‌بندی دقیق آن نیز ذکر شود. با مشخص کردن این تعهدات، احتمال بروز سوء تفاهم‌ها کاهش می‌یابد و هر دو طرف می‌توانند بر اساس مسئولیت‌های خود پیش بروند.

۴. مشخص کردن تقویم زمانی برای انجام تعهدات طرفین

تعهد بدون زمان معنا ندارد. اگر قرار است یک وب‌سایت در مدت سه ماه بهینه‌سازی شود، باید مراحل مختلف کار مانند تحقیق کلمات کلیدی، تولید محتوا و بررسی نتایج به وضوح مشخص شوند. تعیین زمان‌های بررسی پیشرفت پروژه و گزارش‌دهی نیز اهمیت دارد. این زمان‌بندی به هر دو طرف کمک می‌کند تا بر اساس برنامه‌ریزی پیش بروند و از پیشرفت کار مطلع شوند.

۵. تعیین تعهدات مالی و نحوه پرداخت

قبل از هرچیز باید تعیین کنید که نوع قرارداد شما ماهانه است یا پروژه‌ای؟ در قرارداد ماهانه، شرکت سئوکار، گزارش کاملی از اقدامات یک ماه اخیر خود را برای کارفرما ارسال می‌کند و کارفرما پس از بررسی صحت اطلاعات، هزینه پروژه را طبق توافق به حساب شرکت واریز می‌نماید. اما در قرارداد پروژه‌ای، کار به صورت چند مرحله‌ای انجام شده و پرداخت هزینه پروژه هم در طی چند مرحله اتفاق می‌افتد.

پس از تعیین نوع قرارداد، نحوه پرداخت (ماهانه، مرحله‌ای یا یکجا) و شرایط پرداخت باید ذکر شود. به طور مثال، ممکن است توافق شود که ۵۰ درصد مبلغ قرارداد قبل از شروع کار و ۵۰ درصد باقی‌مانده پس از اتمام پروژه پرداخت شود. تعیین شرایطی که در آن ممکن است هزینه‌ها تغییر کند (مانند تغییر دامنه خدمات) نیز مهم است. با شفاف‌سازی این موارد، هر دو طرف می‌توانند از بروز مشکلات مالی جلوگیری کنند.

۶. تعیین جریمه برای تاخیر در اجرای تعهدات

وجود جریمه برای تاخیر در اجرای تعهدات می‌تواند انگیزه‌ای برای هر دو طرف باشد تا به موقع عمل کنند. فرضاً اگر پیمانکار نتواند خدمات را در زمان مقرر ارائه دهد، ملزم به پرداخت جریمه‌ای معادل درصدی از مبلغ قرارداد خواهد شد. اگر کارفرما نیز نتواند اطلاعات لازم را به موقع ارائه دهد و یا مطالبات پیمانکار را به موقع وصول کند، باید جریمه‌ای برای خود در نظر بگیرد. تعیین این جریمه‌ها باعث می‌شود هر دو طرف متعهد به انجام مسئولیت‌های خود باشند و از بروز تأخیرهای غیرضروری جلوگیری شود.

۷. مشخص کردن وضعیت محرمانگی اطلاعات

در این بخش باید مشخص شود که اطلاعات مربوط به پروژه (مانند داده‌های تجزیه و تحلیل وب‌سایت یا استراتژی‌های سئو) تا چه اندازه محرمانه است و چگونه محافظت خواهد شد. مثلاً، ممکن است توافق شود که هیچ یک از طرفین حق ندارند اطلاعات مربوط به پروژه را بدون اجازه دیگری افشا کنند. البته مدت زمان اعتبار این محرمانگی نیز باید تعیین شود. در برخی موارد، ممکن است توافق شود که اطلاعات حتی پس از قطع همکاری نیز محرمانه باقی بماند و در صورت افشای این اطلاعات، طرفین حق طرح شکایت از یکدیگر را خواهند داشت.

۸. مرزبندی برای حفظ حریم طرفین

شاید هیچ چیز به اندازه دخالت طرفین در امور تخصصی یکدیگر، آزاردهنده نباشد! برای همین در یک بخش از قرارداد باید مشخص شود که هر یک از طرفین تا چه اندازه می‌توانند در امور یکدیگر، اظهار نظر کنند. کارفرمایی که بدون مشورت با پیمانکار فعلی، فرد یا شرکت دیگری را برای سئو وارد پروژه می‌کند، یا خودسرانه نسبت به خرید رپورتاژ آگهی، بارگزاری مطالب در سایت، خرید بک لینک و ... اقدام می‌کند، بیشتر از اینکه به سئو و بهینه سازی سایت کمک کند، باعث کسر امتیاز و بی‌انگیزگی تیم سئو خواهد شد.

۹. راه‌حل‌های پیشنهادی برای حل اختلافات آینده

در هر قراردادی ممکن است اختلافاتی پیش بیاید؛ برای همین بهتر است روش‌هایی را برای حل اختلافات احتمالی آیند پیشبینی کرد. در یک بخش از قرارداد باید روش‌هایی مانند میانجی‌گری یا داوری باشد که در صورت بروز مشکل بتوانند به حل آن کمک کنند. مثلاً ممکن است توافق شود که ابتدا تلاش شود تا مشکل از طریق گفتگو حل شود و در صورت عدم موفقیت، موضوع به یک داور مستقل ارجاع داده شود. تعیین این راه‌حل‌ها باعث می‌شود هر دو طرف احساس امنیت بیشتری داشته باشند و بدانند که در صورت بروز مشکل چطور باید عمل کنند.

۱۰. در نظر گرفتن مسائل امنیتی

این مورد، علیرغم شباهت‌هایی که با قسمت مربوط به محرمانگی اطلاعات دارد، با آن متفاوت است. این قسمت، شامل حفاظت از داده‌های مشتریان و اطلاعات حساس مربوط به وبسایت است. برای مثال، اگر پیمانکار به حساب‌های کاربری وبسایت یا اطلاعات مالی دسترسی داشته باشد، باید تضمین کند که این اطلاعات به درستی محافظت می‌شوند و تنها برای اهداف پروژه استفاده خواهند شد. به عنوان مثال، اگر تیم سئو، با نصب یک افزونه، امنیت سایت را به خطر بیاندازند، باید عواقب آن را نیز بپذیرند.

علاوه بر این، بهتر است اقداماتی در صورت نقش امنیت انجام می‌شود نیز تعیین گردد. مثلاً باید مشخص شود که در صورت بروز یک حمله سایبری به وبسایت، کدام مسئولیت‌های امنیتی به عهده تیم سئو و کدام به عهده تیم پشتیبانی و دولوپرهای وبسایت هستند.

۱۱. توافق برای مالکیت معنوی

چه کسی مالک محتواها و داده‌هایی خواهد بود که طی فرآیند سئو تولید می‌شود؟ یک قسمت از قرارداد را باید صرف پاس به این پرسش کرد! برای مثال، اگر پیمانکار محتوای جدیدی ایجاد کند، آیا کارفرما حق مالکیت آن را خواهد داشت یا خیر؟ یا اگر پیمانکار از ابزارهای خاصی استفاده کند که دارای حق مالکیت معنوی هستند، باید شرایط استفاده از آن‌ها نیز مشخص شود.

۱۲. تعیین تعداد مفاد و بندهای قرارداد

با این اقدام احتیاطی ساده، می‌توانید از اضافه کردن یک طرفه برخی بندها و تعهدات، پیشگیری کنید. تنها کافیست در بخشی ز ابتدا یا انتهای قرارداد بنویسید: «این قرارداد در ۱۲ بند اصلی و ۷ بند فرعی تنظیم گردیده است». همچنین می‌توانید موارد را به صورت بولت و بدون توضیحات، در قسمتی از قرارداد ذکر کنید تا در آینده، نه تیم سئو و نه کارفرما، با مشکلات قانونی مواجه نشوند.

۱۳. مشخص کردن شرایط فسخ قرارداد

شرایط فسخ قرارداد باید به وضوح تعریف شوند تا هر یک از طرفین بدانند تحت چه شرایطی می‌توانند قرارداد را خاتمه دهند. به عنوان مثال، ممکن است توافق شود که اگر یکی از طرفین نتواند تعهدات خود را انجام دهد یا شرایط مالی تغییر کند، امکان فسخ وجود دارد. همچنین، تعیین مدت زمان اطلاع‌رسانی قبل از فسخ (مثلاً ۳۰ روز) نیز اهمیت دارد تا هر دو طرف فرصت لازم برای حل مشکلات احتمالی را داشته باشند.

۱۴. تعیین شرایط اصلاح، تغییر، حذف و اضافه کردن بندها و

تعهدات

برای کمک به حفظ انعطاف‌پذیری قرارداد، می‌توان شرایطی را برای اصلاح، حذف و اضافه و تغییر قرارداد در نظر گرفت. بهترین کار این است که یک بازه زمانی ۱ یا ۳ ماهه را برای بررسی و بازخوانی مجدد قرارداد در نظر گرفت و در صورت تمایل به ایجاد هرگونه تغییر، در یک جلسه حضوری، قرارداد جدید را تنظیم و به قرارداد قبلی ضمیمه کرد.

contract/#%DA%AF%D9%AF%DA%AF_%D9%AF%DA%A9%DA%AA%D9%AY_%DA%AF%DB%AC%DA%AF%DA%BI_%DA%AF%DA%BI_%DA%AA%D9%AF%DA%BA%DB%

ΛC%Dḡ%ΛΔ_%Dḡ%ΛΥ%DΛ%B1%DΛ%AY%DΛ%B1%DΛ%AF%DΛ%AY%DΛ%AF_%DΛ%

BṘ%DΛ%AḤ%Dḡ%ΛΛ

<https://aminhashemy.org/seo-contract/>