Автосервис: перестроили Директ и загрузили боксы, конверсия в запись 9,0%

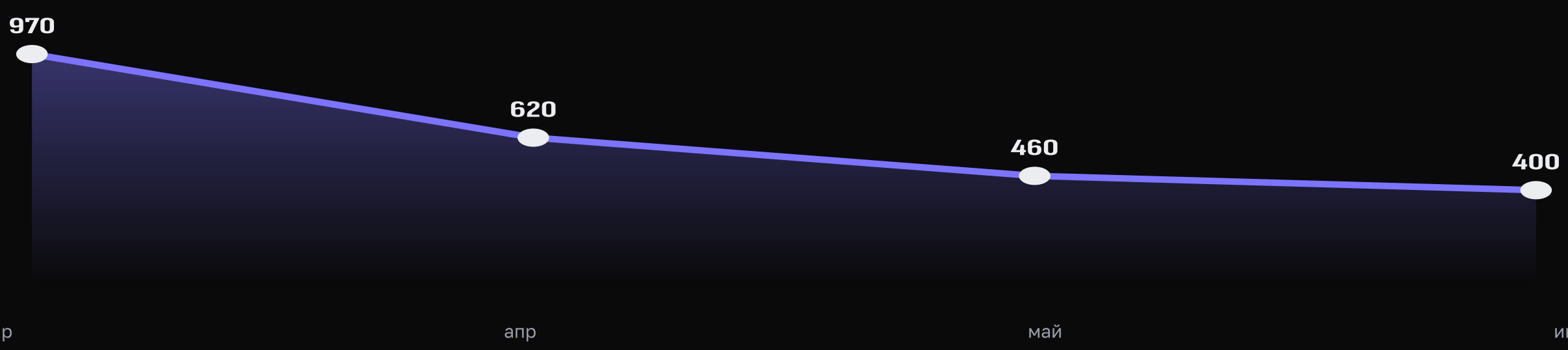
9,0% КЛИКОВ В ЗАПИСЬ



Кузовной сервис уже вёл рекламу, но заявки шли рвано, а боксы простаивали. Развели виды работ по кампаниям и связали объявления с точными посадочными. Почти каждый 11-й клик стал записью на бокс.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Стартовая точка	Кейс
Под NDA	**Кузовной ремонт, автосервис**	**Под NDA**	**01.03 – 30.06.2026**	**Был кабинет, CPA 970 ₽**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

Цена заявки по месяцам



АПРЕЛЬ 2026

Развели виды работ по кампаниям, собрали семантику и цели

МАЙ

Рабочие связки заработали, CPA 460 ₽

ИЮНЬ

Корректировки по гео и аудиториям, CPA 400 ₽

430 ₽

средний CPA, май–июнь

9,0%

конверсия из клика

350 ₽

лучший CPA по каналу (Поиск)

// Проблема и задача

Реклама работала, но кузовной ремонт, покраска и слесарка крутились в одной куче, а цена заявки держалась около 970 ₽.

Нужно было развести виды работ по кампаниям, отсечь запросы про запчасти и самостоятельный ремонт и вывести стабильный поток записей на бокс.

// Что сделали

- Разделили кампании по видам работ: кузовной ремонт, покраска, полировка и слесарный ремонт.
- Собрали семантику по работам и маркам авто, убрали запросы про запчасти и «сделать самому».
- Добавили РСЯ и ретаргетинг на тех, кто смотрел прайс, но не записался.
- Настроили цели: звонок, заявка на расчёт и переход в мессенджер.
- Ввели корректировки по гео под зону выезда и радиус вокруг сервиса.

// Инструменты

Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Коллтрекинг · Корректировки по аудиториям

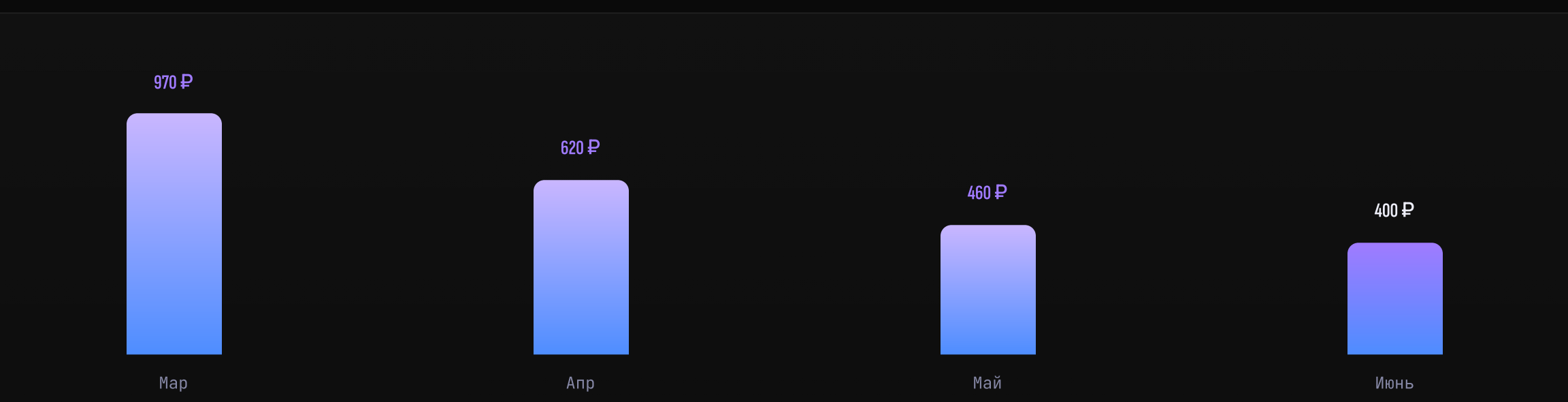
// Было → Стало

ЧТО ДАЛА РЕКЛАМА ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
CPA (цена заявки)	970 ₽	**430 ₽**
Конверсия из клика	5,0%	**9,0%**
Рабочих каналов в связке	1	**4**

// Динамика по месяцам

ЦЕНА КОНВЕРСИИ ПО МЕСЯЦАМ



CPA (цена конверсии), ₽ Средняя цена конверсии за май–июнь: **430 ₽**

// Ранние месяцы: период запуска и оптимизации; средний CPA считаем по рабочему периоду (май–июнь). Источник цифр: Мастер отчётов Яндекс Директа.

// результат в цифрах

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

Средний CPA, май–июнь

430 ₽

Конверсия из клика

9,0%

Лучший CPA по каналу

350 ₽

-56% снижение цены заявки: с 970 ₽ до 430 ₽ на рабочем периоде

9,0% конверсия из клика в запись на бокс

// Кейс публикуется в рамках NDA: название клиента, рекламный бюджет, объёмы конверсий и трафика скрыты.

ХОД РАБОТЫ ПО МЕСЯЦАМ

// Как шла работа

АПРЕЛЬ 2026

Пересборка аккаунта

Развели виды работ по кампаниям, собрали семантику и цели.

МАЙ

Выход на объём

Рабочие связки заработали: CPA 460 ₽, ровный поток записей.

ИЮНЬ

Снижение цены

Корректировки по гео и аудиториям: CPA 400 ₽.

ИЗ ЧЕГО СОБРАН РЕЗУЛЬТАТ

// Разбивка по кампаниям

Поиск «Кузовной ремонт»

Горячий спрос по восстановлению кузова: ядро результата.

350 ₽

CPA (цена конверсии)

Поиск «Покраска»

Локальная и полная покраска авто.

440 ₽

CPA (цена конверсии)

Поиск «Полировка и слесарка»

Дополнительные работы с ровным спросом.

470 ₽

CPA (цена конверсии)

РСЯ + ретаргетинг

Охват и возврат тех, кто смотрел прайс.

560 ₽

CPA (цена конверсии)

// CPA по каналам за рабочий период (май–июнь 2026), по данным Мастера отчётов.

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

// Команда проекта

Директолог
Настройка и оптимизация кампаний

Аналитик
Сквозная аналитика и отчётность

Проект-менеджер
Связь с клиентом и контроль сроков

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

// Что дальше

01 Масштабировать поиск по кузовному ремонту: лучший канал по цене заявки.

02 Проработать покраску и слесарку: направления с ровным спросом.

03 Расширить семантику по маркам авто и видам работ.

04 Связать заявки с CRM и считать стоимость заехавшего на бокс клиента.

Дальнейший план строится на статистике за апрель–июнь 2026.

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ