Бурение скважин: с нуля собрали заявки в сезон по CPA
480 ₽

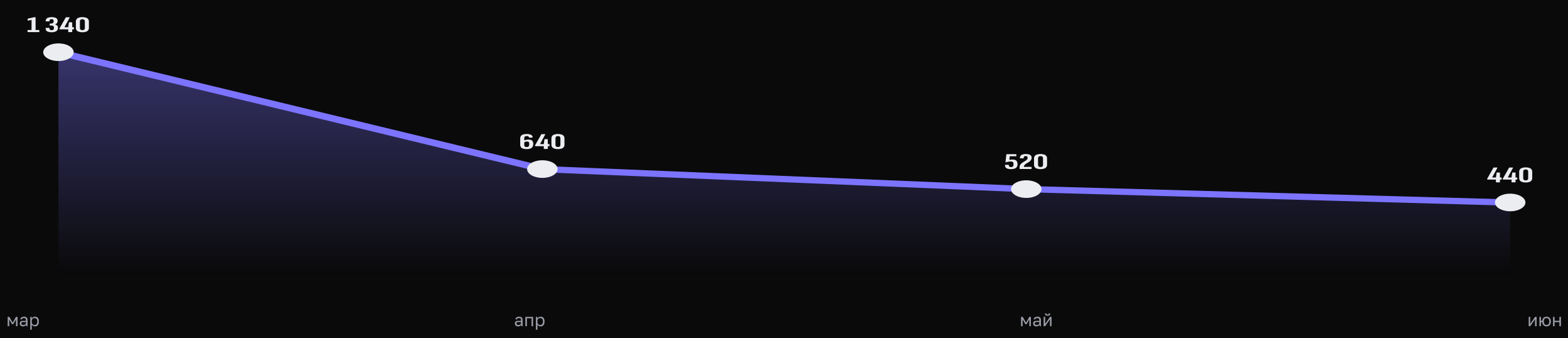
ЗАЯВКА ЗА 480 ₽ В СЕЗОН



Бурение, сезонная и жёстко локальная ниша: заявки идут весной–летом и только по своему радиусу выезда. Собрали кабинет с нуля, настроили гео по районам и сняли сезонный спрос по управляемой цене.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Стартовая точка	Кейс
Под NDA	**Бурение скважин на воду**	**Под NDA**	**01.03 – 30.06.2026**	**0, без статистики**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

Цена конверсии по месяцам



МАРТ 2026

Запуск к сезону: поиск, РСЯ и гео по районам

АПРЕЛЬ-МАЙ

Сезон открылся, связки заработали, CPA 520 ₽

ИЮНЬ

Пик сезона при управляемой цене, CPA 440 ₽

480 ₽

средний CPA, май–июнь

8,6%

конверсия из клика

360 ₽

лучший CPA по каналу (Поиск)

// Проблема и задача

Ниша сезонная и локальная: спрос на бурение скважин концентрируется весной–летом и в пределах радиуса выезда бригады. Рекламы у клиента не было.

Нужно было быстро выйти на поток заявок в сезон, не растратив бюджет на соседние регионы и запросы про ремонт скважин и «своими руками».

// Что сделали

- Собрали структуру по ролям: поиск на горячий спрос, РСЯ на охват и отдельные кампании по районам выезда.
- Настроили точное гео по населённым пунктам и радиусу, отсекли соседние области.
- Через минус-фразы убрали ремонт, чистку скважин и вакансии бурильщиков.
- Настроили цели: звонок, заявка на расчёт и переход в мессенджер.
- Усилили ставки в пик сезона и по всплескам спроса.

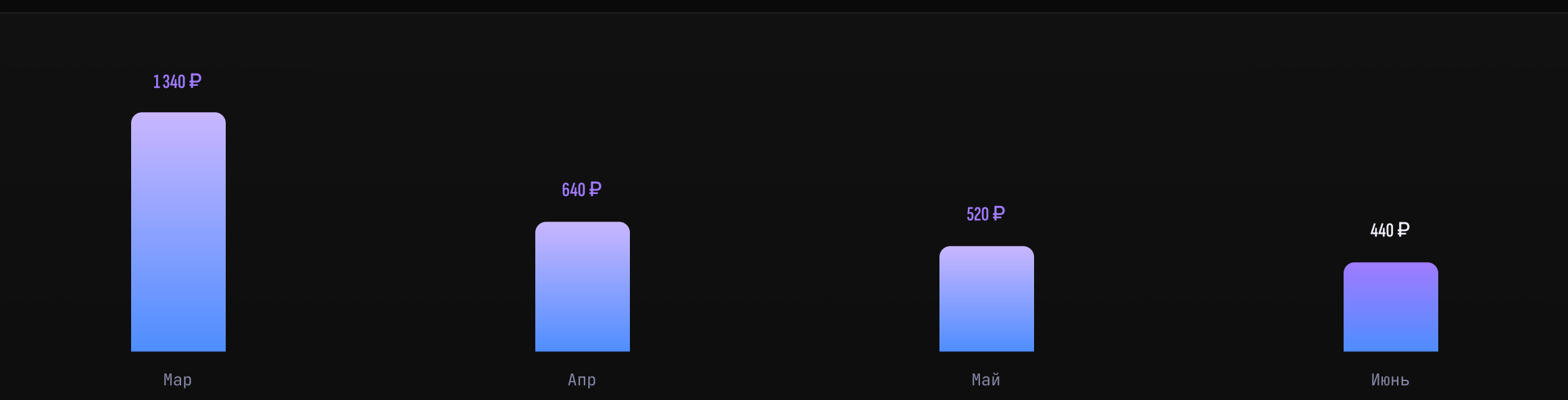
// Инструменты

Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Гео-таргетинг · Коллтрекинг

ЧТО ДАЛА РЕКЛАМА ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
Рабочих каналов в связке	0 → **4**
CPA (цена заявки)	0 ₽ → **480 ₽**
Конверсия из клика	0% → **8,6%**

ЦЕНА КОНВЕРСИИ ПО МЕСЯЦАМ



CPA (цена конверсии), ₽ Средняя цена конверсии за май–июнь: **480 ₽**

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

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

Средний CPA, май–июнь

480 ₽

Конверсия из клика

8,6%

Лучший CPA по каналу

360 ₽

-64% снижение цены заявки: с тестового запуска (1 340 ₽) до 480 ₽ на рабочем периоде

8,6% высокая конверсия из клика в заявку в горячем сезоне

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

ХОД РАБОТЫ ПО МЕСЯЦАМ

МАРТ 2026

Запуск к сезону

Собрали поиск, РСЯ и гео по районам. Первый месяц ушёл на запуск и настройку.

АПРЕЛЬ–МАЙ

Выход на объём

Сезон открылся, связки заработали: CPA 520 ₽, ровный поток заявок.

ИЮНЬ

Пик сезона

Максимум спроса при управляемой цене: CPA 440 ₽.

ИЗ ЧЕГО СОБРАН РЕЗУЛЬТАТ

Поиск

Горячий спрос по бурению в своём радиусе: ядро результата.

360 ₽

CPA (цена конверсии)

Гео по районам

Отдельные кампании под населённые пункты выезда.

470 ₽

CPA (цена конверсии)

РСЯ (сети)

Охват и догоняющие показы в сезон.

520 ₽

CPA (цена конверсии)

Ретаргетинг

Возврат тех, кто смотрел цены, но не оставил заявку.

610 ₽

CPA (цена конверсии)

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

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

Директолог
Настройка и оптимизация кампаний

Аналитик
Сквозная аналитика и отчётность

Проект-менеджер
Связь с клиентом и контроль сроков

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

01 Масштабировать поиск в своём радиусе: лучший канал по цене заявки.

02 Заранее готовить кабинет к следующему сезону и копить статистику.

03 Расширить гео на новые районы выезда бригад.

04 Связать заявки с CRM и считать стоимость выполненной скважины.

Дальнейший план строится на статистике за март–июнь 2026.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ