Доставка еды: перенастроили таргет и снизили цену первого заказа до CPL 170 ₽

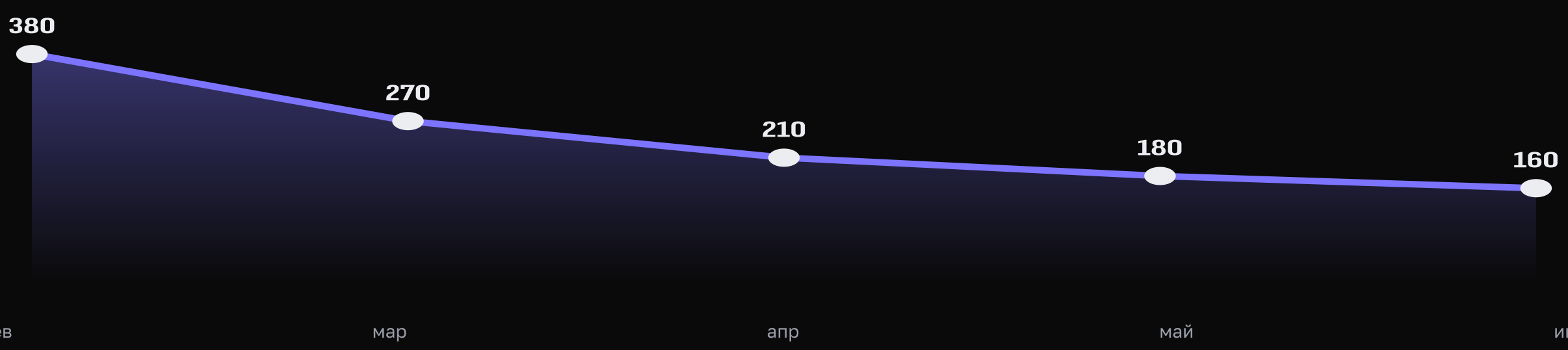
ПЕРВЫЙ ЗАКАЗ 170 ₽



Кабинет уже работал, но первый заказ выходил дорогим. Пересобрали аудитории по районам доставки, добавили look-alike и ретаргетинг и снизили цену первого заказа по промокоду.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Стартовая точка	Кейс
Под NDA	**Доставка еды, ресторан**	**Под NDA**	**01.02 – 30.06.2026**	**Был кабинет, CPL 380 ₽**	**Хочу так же → Услуга: таргетированная реклама**

Цена первого заказа по месяцам



ФЕВРАЛЬ 2026

Привязали гео к районам, собрали look-alike, ввели промокод

АПРЕЛЬ-МАЙ

Рабочие связки заработали, CPL 180 ₽

ИЮНЬ

Оптимизация гео и креативов, CPL 160 ₽

170 ₽

средняя цена первого заказа, май–июнь

9,5%

конверсия из перехода

120 ₽

лучший CPL по аудитории (гео + промокод)

// Проблема и задача

Кабинет крутился, но первый заказ обходился дорого: около 380 ₽, а часть бюджета уходила за пределы зоны доставки.

Нужно было привязать показы к районам доставки, добавить look-alike по заказавшим и ретаргетинг и снизить цену первого заказа.

// Что сделали

- Привязали кампании к районам доставки через точное гео.
- Собрали look-alike по клиентам, уже сделавшим заказ.
- Настроили ретаргетинг на тех, кто заходил в меню, но не оформил заказ.
- Запустили промокод на первый заказ и вынесли его в креативы.
- Отсекли показы за пределами зоны доставки минус-аудиториями и гео.

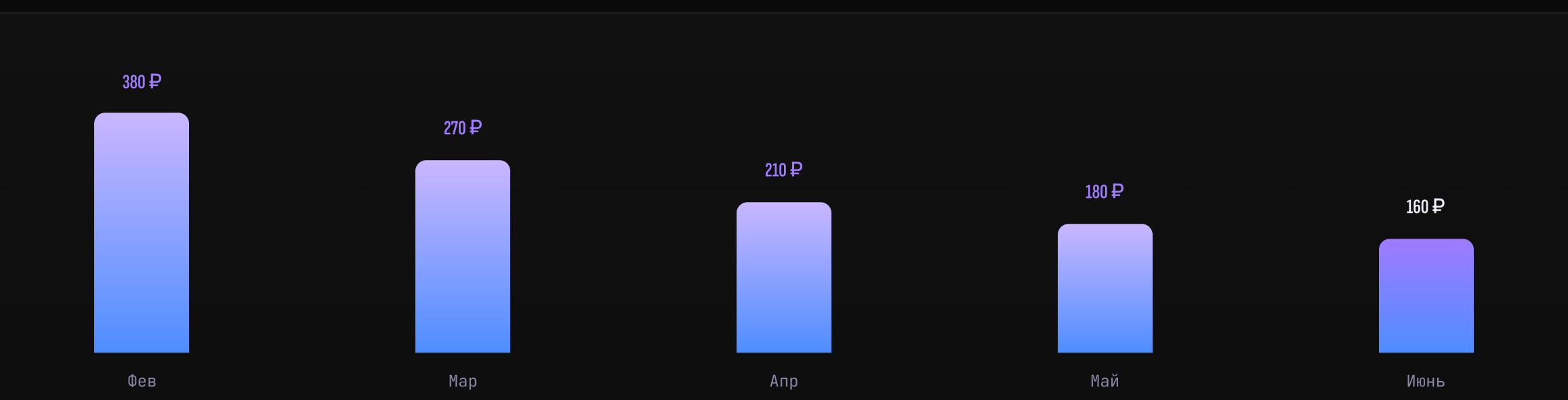
// Инструменты

VK Реклама · Пиксель VK · Гео-таргетинг · Look-alike аудитории · Промокоды / UTM

ЧТО ДАЛА РЕКЛАМА ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
CPL (цена первого заказа)	380 ₽	**170 ₽**
Конверсия из перехода	5,2%	**9,5%**
Рабочих аудиторий в связке	1	**4**

ЦЕНА ПЕРВОГО ЗАКАЗА ПО МЕСЯЦАМ



// Февраль: переходный месяц пересборки аудиторий; средняя цена считается по рабочему периоду (май–июнь). Источник: статистика кабинета VK Рекламы.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

средняя цена первого заказа, май–июнь

170 ₽

конверсия из перехода

9,5%

лучший CPL по аудитории (гео + промокод)

120 ₽

−55% снижение цены первого заказа: с 380 ₽ до 170 ₽ на рабочем периоде

9,5% конверсия из перехода в первый заказ

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

ХОД РАБОТЫ ПО МЕСЯЦАМ

ФЕВРАЛЬ 2026

Пересборка аудиторий

Привязали гео к районам, собрали look-alike и ретаргетинг, ввели промокод.

АПРЕЛЬ–МАЙ

Выход на объём

Рабочие связки заработали: CPL 180 ₽, поток первых заказов.

ИЮНЬ

Снижение цены

Оптимизация гео и креативов: CPL 160 ₽.

ИЗ ЧЕГО СОБРАН РЕЗУЛЬТАТ

Гео + промокод

Районы доставки с промокодом на первый заказ: лучший CPL.

120 ₽

CPL (первый заказ)

Look-alike по заказавшим

Похожие на тех, кто уже делал заказ.

160 ₽

CPL (первый заказ)

Ретаргетинг (меню)

Возврат тех, кто смотрел меню, но не заказал.

175 ₽

CPL (первый заказ)

Интересы «еда/доставка»

Широкий охват для теста и добора объёма.

230 ₽

CPL (первый заказ)

// Цена по аудиториям за рабочий период (май–июнь 2026) по данным кабинета VK Рекламы.

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

Таргетолог
Настройка аудиторий и кампаний

Дизайнер креативов
Баннеры и видео под связки

Проект-менеджер
Связь с клиентом и контроль сроков

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

01 Масштабировать гео + промокод: лучшая связка по цене заказа.

02 Проработать look-alike и ретаргетинг, снизить CPL на охватных аудиториях.

03 Запустить программу повторных заказов и удержания.

04 Связать заказы с системой и считать LTV привлечённого клиента.

Дальнейший план строится на статистике за февраль–июнь 2026.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ