Клуб единоборств: 333 заявки на тренировки из Яндекс Директа при CPA 562 ₽

333 ЗАЯВКИ ПО 562 ₽



Ведём Яндекс Директ для клуба единоборств в Уфе: поиск, РСЯ и отдельная кампания под тренера по боксу. За период пришло 333 заявки на пробные тренировки и абонементы при среднем CPA 562 ₽. Поиск даёт основную массу обращений, а РСЯ обеспечивает самый дешёвый контакт.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Направления	Кейс
Под NDA	**Фитнес и единоборства**	**Уфа**	**Окт 2025 – июль 2026**	**Поиск · РСЯ · Ниши**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

ЭТАП 1

Собрали поиск и РСЯ по Уфе, отдельно тренер по боксу

ЭТАП 2

Чистили запросы и площадки, снижали цену заявки

ЭТАП 3

Держим 333 заявки при CPA 562 ₽, следим за целями

333	6,03%	562 ₽	9 637
заявки за период	CR на поиске	средний CPA	кликов за период

// Проблема и задача

Клуб единоборств в Уфе, локальный бизнес с ограниченным гео: заявки нужны из одного города, а спрос сезонный и конкурентный. Продукт: пробные тренировки и абонементы по боксу и единоборствам.

Задача в том, чтобы стабильно приводить заявки на тренировки по разумной цене: поиск закрывает горячий спрос, РСЯ добирает охват дешевле, а нишевые запросы вроде «тренер по боксу» ведём отдельно.

// Что сделали

- Собрали структуру по Уфе: поиск и РСЯ на клуб плюс отдельная кампания под нишевой запрос «тренер по боксу».
- Развели поиск и РСЯ: поиск закрывает горячий спрос на тренировки, а РСЯ добирает охват и дешёвый контакт.
- Чистили запросы и площадки, отсекали нецелевые клики и держали стоимость заявки под контролем.
- Проверяли эффективность по кампаниям, устройствам и времени, усиливали рабочие связки и ограничивали слабые.
- Настроили цели в Метрике: заявки с форм, звонки, переходы в соцсети и мессенджеры.

// Инструменты

Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Анализ поисковых запросов · Корректировки по гео и времени

333 ЗАЯВКИ: РАЗБИВКА ПО КАМПАНИЯМ

// Кампании

КАМПАНИЯ	РАСХОД	КЛИКИ	КОНВЕРСИИ	CR	CPA
ИТОГО	НДА	9 637	333	3,46%	562 ₽
Поиск · Уфа	НДА	3 784	228	6,03%	613 ₽
РСЯ · Уфа	НДА	5 711	98	1,72%	438 ₽
Тренер по боксу · РСЯ	НДА	142	7	4,93%	636 ₽

// Данные: Мастер отчётов Яндекс Директа за период. Поиск даёт 228 из 333 заявок и остаётся основным источником.

// Точки конверсии

КАК КЛИЕНТЫ ОСТАВЛЯЮТ ЗАЯВКИ

554
Отправили заявку (формы)
конверсия 2,47%

317
Отправил контактные данные
конверсия 1,98%

196
Переход в соц.сеть
конверсия 1,12%

187
Клик по номеру телефона
конверсия 1,03%

84
Переход в мессенджер
конверсия 0,45%

// Достижения целей в Яндекс Метрике за период. Основная точка конверсии: заявки с форм.

// результат в цифрах

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

Средний CPA за период

562 ₽

CR на поиске

6,03%

Лучший CPA (РСЯ)

438 ₽

228 заявок с поиска (69% всех обращений за период)

562 ₽ средняя стоимость заявки на тренировку по всем кампаниям

// Кейс публикуется в рамках NDA: название клиента и рекламный бюджет скрыты. Метрики: по данным Яндекс Директа и Метрики за период.

// Как шла работа

КАК МЫ ВЕДЁМ ПРОЕКТ

ЭТАП 1

Структура кампаний

Собрали поиск и РСЯ по Уфе плюс отдельную кампанию под нишевой запрос «тренер по боксу».

ЭТАП 2

Оптимизация по заявкам

Чистили запросы и площадки, снижали стоимость заявки и усиливали поиск (главный источник).

ЭТАП 3

Удержание результата

Держим 333 заявки при CPA 562 ₽, следим за целями в Метрике и балансом поиск/РСЯ.

КАНАЛЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

// Разбивка по кампаниям

Поиск · Уфа

Горячий спрос по залу и тренировкам даёт основную массу заявок.

613 ₽ CPA

228 заявки

РСЯ · Уфа

Сети дают охват и самый дешёвый контакт среди каналов.

438 ₽ CPA

98 заявки

Тренер по боксу · РСЯ

Отдельная кампания под нишевой запрос «тренер по боксу».

636 ₽ CPA

7 заявки

// CPA и конверсии: по данным Мастера отчётов Яндекс Директа за период.

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

// Команда проекта

Директолог

Настройка и оптимизация кампаний

Аналитик

Сквозная аналитика и отчётность

Проект-менеджер

Связь с клиентом и контроль сроков

// что дальше

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

01 Масштабировать поиск по Уфе (основной источник заявок).

02 Снижать стоимость заявки на РСЯ за счёт чистки площадок и креативов.

03 Расширять нишевые кампании: направления единоборств и тренеры.

04 Связать заявки с продажами абонементов в CRM и считать их стоимость.

Дальнейший план строится на накопленной статистике за весь период ведения.

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ