Ландшафтный дизайн: перестроили Директ на премиум-заявки по CPA 1 180 ₽

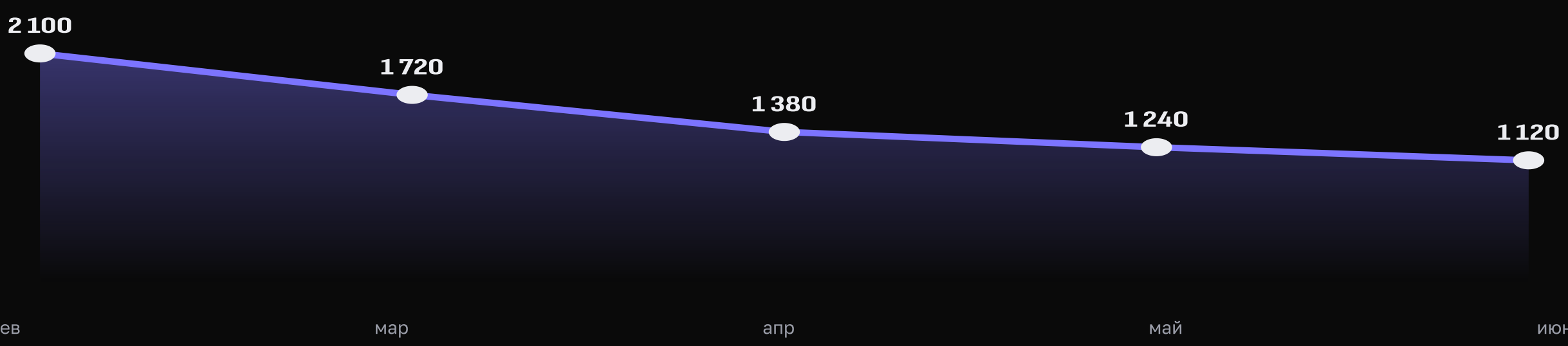
ЗАЯВКА 1 180 ₽ ПРЕМИУМ



Клиент работает с загородными участками под ключ: высокий чек и требовательная аудитория. Раньше приходили мелкие разовые заявки. Пересобрали кампании под крупные проекты и вывели поток целевых обращений с нужным бюджетом.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Стартовая точка	Кейс
Под NDA	**Ландшафтный дизайн, благоустройство**	**Под NDA**	**01.02 – 30.06.2026**	**Был кабинет, CPA 2 100 ₽**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

Цена заявки по месяцам



ФЕВ И МАР

Развели премиум и мелкие работы, собрали семантику и квиз

АПР И МАЙ

Рабочие связки заработали, CPA 1 240 ₽

ИЮНЬ

Оптимизировали ставки и портфолио в РСЯ, CPA 1 120 ₽

1 180 ₽

средний CPA, май–июнь

5,6%

конверсия из клика

860 ₽

лучший CPA по каналу (Поиск «под ключ»)

// Проблема и задача

Ландшафт под ключ, премиальная услуга с высоким чеком. Реклама приносила в основном мелкие разовые заявки (покос, разовая посадка), а крупные проекты терялись, при этом цена обращения держалась около 2 100 ₽.

Нужно было развести премиальные комплексные запросы и мелкие работы, отсечь «сделаю сам» и вывести поток целевых обращений с нужным бюджетом.

// Что сделали

- Разделили кампании: благоустройство участка под ключ, ландшафтный проект, автополив и озеленение, малые формы.
- Собрали премиальную семантику (под ключ, дизайн-проект, коттедж), убрали разовые мелкие работы через минус-фразы.
- Запустили РСЯ и ретаргетинг с портфолио реализованных проектов.
- Настроили цели: заявка на проект, звонок и запрос сметы.
- Добавили квиз по площади и бюджету участка для квалификации заявок.

// Инструменты

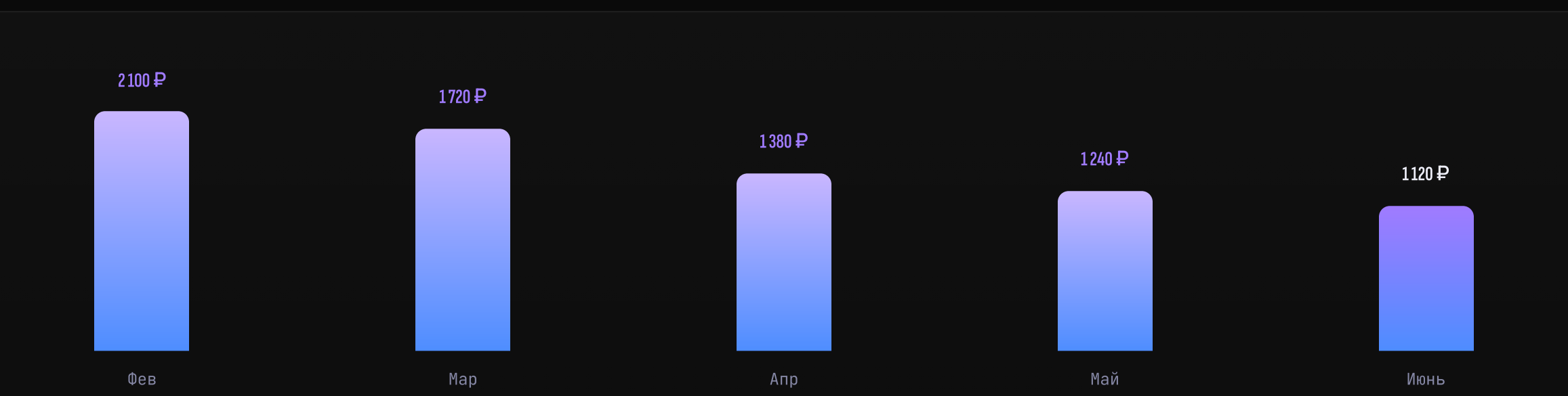
Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Квиз-опрос · Корректировки по аудиториям

ЧТО ДАЛА РЕКЛАМА ЗА ПЕРИОД

// Было / стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО	СТАЛО
CPA (цена заявки)	2 100 ₽	**1 180 ₽**
Конверсия из клика	2,8%	**5,6%**
Рабочих каналов в связке	1	**4**

ЦЕНА КОНВЕРСИИ ПО МЕСЯЦАМ



CPA (цена конверсии), ₽ Средняя цена конверсии за май–июнь: **1 180 ₽**

// 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

1 180 ₽

Конверсия из клика

5,6%

Лучший CPA по каналу

860 ₽

-44% снижение цены заявки: с 2 100 ₽ до 1 180 ₽ на рабочем периоде

5,6% конверсия из клика в целевую заявку выросла вдвое

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

ХОД РАБОТЫ ПО МЕСЯЦАМ

ФЕВ–МАР 2026

Пересборка аккаунта

Развели премиум-проекты и мелкие работы, собрали семантику и квиз.

АПР–МАЙ

Выход на объём

Рабочие связки заработали: CPA 1 240 ₽, целевые заявки с бюджетом.

ИЮНЬ

Снижение цены

Оптимизация ставок и портфолио в РСЯ: CPA 1 120 ₽.

ИЗ ЧЕГО СОБРАН РЕЗУЛЬТАТ

Поиск «Под ключ»

Благоустройство участка под ключ: премиальное ядро.

860 ₽

CPA (цена конверсии)

Поиск «Дизайн-проект»

Ландшафтные проекты и авторский надзор.

1 120 ₽

CPA (цена конверсии)

РСЯ (портфолио)

Охват с фото реализованных проектов.

1 340 ₽

CPA (цена конверсии)

Ретаргетинг + квиз

Возврат и квалификация по площади и бюджету.

1 260 ₽

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 «под ключ»: лучший канал по цене целевой заявки.

02 Проработать РСЯ с портфолио, снизить CPA на охватных форматах.

03 Расширить семантику по премиальным работам и объектам.

04 Связать заявки с CRM и считать стоимость дошедшего до сметы клиента.

Дальнейший план строится на статистике за февраль–июнь 2026.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ