42 заявки в месяц от бизнеса и CPA −33%

42 ЗАЯВКИ В МЕСЯЦ



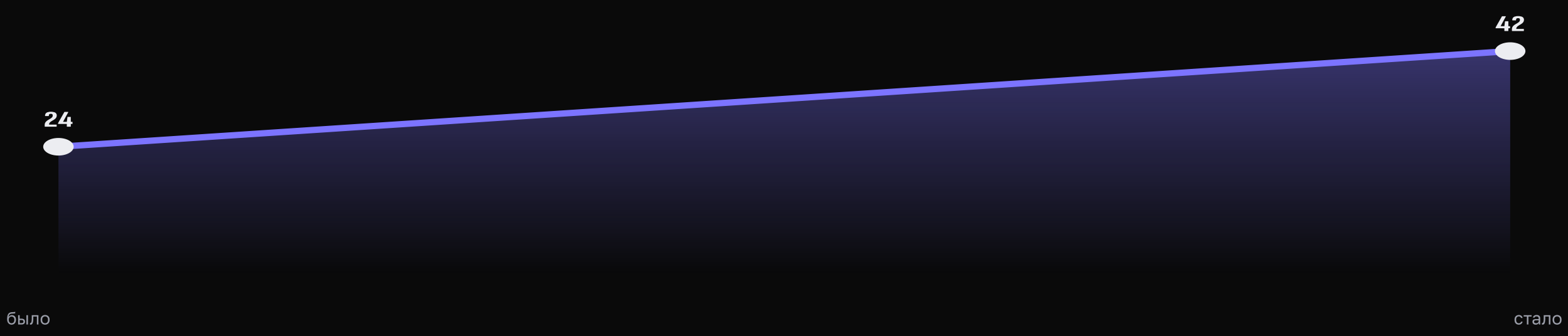
В нише с высоким уровнем недоверия выстроили доверительную воронку и жёсткую фильтрацию трафика: снизили стоимость заявки, увеличили объём обращений и повысили конверсию в договор без потери качества лидов.

Клиент	Отрасль	Регион	Средний чек	Кейс
Лицензирование МЧС, СРО	**Лицензирование МЧС, СРО, документация**	**Россия**	**95 000 ₽**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

Яндекс директ

Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ

Заявок в месяц до и после



ЭТАП 1

Разобрали спрос и собрали структуру: поиск, РСЯ, сегменты

ЭТАП 2

Минус-фразы, чистка запросов, корректировки

ЭТАП 3

Масштабировали лучшие связки, держим цену заявки

4 300 ₽
стоимость заявки

42
заявки в месяц

31%
конверсия в договор

-33%
снижение цены заявки

// Проблема и задача

Целевые заявки от бизнеса на лицензирование и документацию. Дорогой клик, низкий уровень доверия, много нецелевых и консультационных запросов.

Главное: получать стабильный поток обращений и держать цену заявки в рабочих границах, отсекая лишний и нецелевой трафик.

// Что сделали

- Разделили структуру на поиск и РСЯ с отдельными бюджетами и ставками под нишу «лицензирование мчс, сро».
- Отсекли нецелевые и консультационные запросы минус-фразами и регулярной чисткой поисковых фраз.
- Настроили цели в Яндекс Метрике и корректировки по аудиториям, устройствам и гео.
- Сфокусировали кампании на качестве заявок и росте конверсии в договор, а не только на их количестве.

// Инструменты

Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Минус-фразы и чистка запросов · Корректировки по аудиториям

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ПЕРИОД

// Было → Стало

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
Рекламный бюджет	150 000 ₽ **180 000 ₽**
Заявок в месяц	24 **42**
Стоимость заявки	6 440 ₽ **4 300 ₽**
Конверсия в договор	28% **31%**

// «Было»: показатели до начала работ, «Стало»: после оптимизации кампаний.

КЛЮЧЕВОЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕКЛАМЫ

// результат в цифрах

−33% стоимость заявки: 6 440 ₽ → 4 300 ₽

×1,75 рост числа заявок от бизнеса

КАК УСТРОЕНА РАБОТА

// Как мы ведём проект

ЭТАП 1

Аудит и структура

Разбираем спрос и экономику, собираем структуру: поиск, РСЯ и сегменты под направления.

ЭТАП 2

Чистка трафика

Минус-фразы, чистка поисковых запросов и корректировки: отсекаем нецелевые обращения.

ЭТАП 3

Оптимизация по цене обращения

Масштабируем лучшие связки и держим цену заявки под контролем по данным Метрики.

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

// Что дальше

01 Масштабировать связки с лучшей ценой обращения.

02 Расширять семантику и офферы под нишу «лицензирование мчс, сро».

03 Углублять аналитику: цели в Метрике и связь заявок со сделками в CRM.

04 Тестировать новые форматы и посадочные для роста конверсии.

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ