Магазин подшипников: 3 576 конверсий из Яндекс Директа и CR 25% на поиске

3 576 КОНВЕРСИЙ ПО 339 ₽



Ведём Яндекс Директ поставщику подшипников по десяткам направлений и регионов: поиск, РСЯ и товарные кампании по РФ и Башкортостану. За период набралось 3 576 конверсий при среднем CPA 339 ₽. Поисковые кампании по целевым запросам конвертируют почти каждый четвёртый клик (CR около 25%).

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Направления
Под NDA	**Оптово-розничная продажа подшипников**	**РФ и Башкортостан**	**Янв 2024 – июль 2026**	**Поиск · РСЯ · Товарная**

Кейс

Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ

ЭТАП 1

Разбили аккаунт по типам и регионам, развели поиск, РСЯ, товарную

ЭТАП 2

Чистили запросы и минус-фразы, снижали CPA

ЭТАП 3

Держим 3 576 конверсий при CPA 339 ₽, масштабируем поиск

3 576
конверсий за период

25%
CR на поиске

339 ₽
средний CPA

102 172
кликов за период

// Проблема и задача

У подшипников широкая номенклатура и очень разный спрос: от общих целевых запросов до узких типов (шариковые, роликовые, автомобильные) и товарной выдачи. Клиенты: от розницы до заводов-закупщиков по всей стране.

Задача в том, чтобы вести десятки кампаний по типам подшипников и регионам (РФ, Башкортостан, Уфа), удерживая низкую цену конверсии и не теряя объём: поиск даёт дешёвые целевые заявки, а РСЯ и товарная дают охват.

// Что сделали

- Разбили аккаунт по типам подшипников и гео: общие целевые, товарная выдача и отдельные кампании по РФ, Башкортостану и Уфе.
- Развели поиск, РСЯ и товарные кампании: поиск закрывает горячий целевой спрос, а РСЯ и товарная обеспечивают охват и объём.
- Держали низкий CPA на поиске: чистили запросы, добавляли минус-фразы и отсекали нецелевую номенклатуру.
- Проверяли эффективность по кампаниям, регионам и устройствам, усиливали рабочие связки и ограничивали слабые.
- Настроили цели в Метрике: отправка форм, квиз, переходы в мессенджеры и отправка контактных данных.

// Инструменты

Яндекс Директ · Яндекс Метрика · Мастер отчётов · Анализ поисковых запросов · Товарные кампании

3 576 КОНВЕРСИЙ: РАЗБИВКА ПО КАМПАНИЯМ

// Кампании

КАМПАНИЯ	РАСХОД	КЛИКИ	КОНВЕРСИИ	CR	CPA
ИТОГО	НДА	102 172	**3 576**	3,50%	339 ₽
Поиск · целевые (РФ)	НДА	5 474	**1 368**	24,99%	198 ₽
Поиск · целевые (РБ)	НДА	3 921	**997**	25,43%	276 ₽
РСЯ · целевые (РБ)	НДА	71 134	**774**	1,09%	421 ₽
Товарная · РФ	НДА	21 643	**437**	2,02%	779 ₽

// Данные: Мастер отчётов Яндекс Директа за период. Поиск по целевым запросам конвертирует ~25% кликов.

// Точки конверсии

КАК КЛИЕНТЫ ОСТАВЛЯЮТ ЗАЯВКИ

12 300
Отправка формы
конверсия 4,79%

902
Переход в мессенджер
конверсия 0,60%

426
Отправил контактные данные
конверсия 0,33%

351
Форма «Помощь специалиста»
конверсия 0,21%

162
Марквиз «Спасибо»
конверсия 0,12%

// Достижения целей в Яндекс Метрике за период. Основная точка конверсии: отправка формы.

// результат в цифрах

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

Средний CPA за период

339 ₽

CR на поиске

25%

Лучший CPA (поиск РФ)

198 ₽

25% CR на поиске по целевым запросам: почти каждый четвёртый клик становится конверсией

339 ₽ средний CPA по всем кампаниям, включая охватные РСЯ и товарную

// 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 по типам и гео

Разбили аккаунт по типам подшипников и регионам, развели поиск, РСЯ и товарную.

ЭТАП 2

Чистка и оптимизация

Чистили поисковые запросы и минус-фразы, снижали CPA и отсекали нецелевую номенклатуру.

ЭТАП 3

Масштаб и удержание

Держим 3 576 конверсий и средний CPA 339 ₽, масштабируем поиск и товарную по регионам.

КАНАЛЫ И НАПРАВЛЕНИЯ

// Разбивка по кампаниям

Поиск · целевые

Целевые запросы по подшипникам дают лучший CR (~25%) и самый низкий CPA.

198 ₽ CPA

2 365 конверсии

РСЯ · целевые

Сети дают огромный охват (71 тыс. кликов) и объём заявок при среднем CPA.

421 ₽ CPA

774 конверсии

Товарная выдача

Товарные кампании по РФ дают дополнительный объём из товарной галереи.

779 ₽ CPA

437 конверсии

// 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

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

// Что дальше

01 Масштабировать поиск по целевым запросам (лучший CR и CPA).

02 Снижать CPA на РСЯ и товарной за счёт чистки площадок и ставок.

03 Расширять гео и номенклатуру: новые типы подшипников и регионы.

04 Углубить цели в Метрике и связать заявки со сделками в CRM.

Дальнейший план строится на накопленной статистике за весь период ведения.

// Вопросы по кейсу

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ