Заявки в нефтегазе дешевле на 33%

ЗАЯВКА -33% НЕФТЕГАЗ



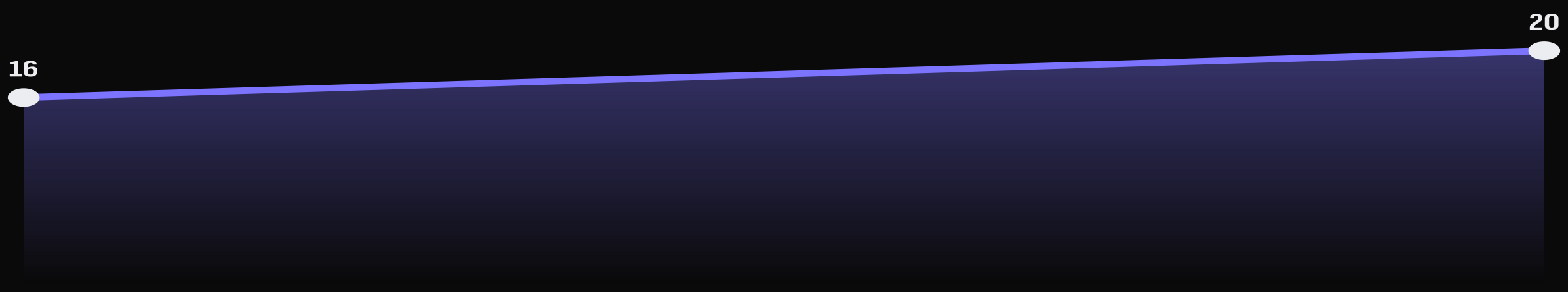
Выстроили лидогенерацию в сложной B2B-нише нефтегаза: за счёт фокуса на проектные запросы и ЛПР снизили стоимость заявки и увеличили количество целевых обращений без роста бюджета.

Клиент	Отрасль	Регион	Средний чек	Кейс
Промышленность / нефтегаз	**Промышленность / нефтегаз**	**Россия**	**от 10 / 50 млн ₽**	**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

12 320 ₽
стоимость заявки

20
заявок в месяц

9%
конверсия в договор

-33%
снижение цены заявки

// Проблема и задача

Целевые заявки от нефтегазовых компаний и подрядчиков на проектирование и поставку оборудования. Узкая B2B-ниша, высокий чек, длинный цикл сделки, выход на ЛПР, много информационных 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 «нефтегазовое оборудование».
- 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 · Работа с ЛПР-сегментами · Минус-фразы и чистка запросов

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ЗА ПЕРИОД

// Было → Стало

Показатель	Было Стало
Рекламный бюджет	300 000 ₽ **250 000 ₽**
Заявок в месяц	16 **20**
Стоимость заявки	18 500 ₽ **12 320 ₽**
Конверсия в договор	7% **9%**

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

КЛЮЧЕВОЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕКЛАМЫ

// результат в цифрах

−33% стоимость заявки: 18 500 ₽ → 12 320 ₽

×1,25 рост числа заявок в нефтегазе

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 «нефтегазовое оборудование».

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