Онлайн-школа: собрали регистрации в воронку вебинара по CPL 90 ₽

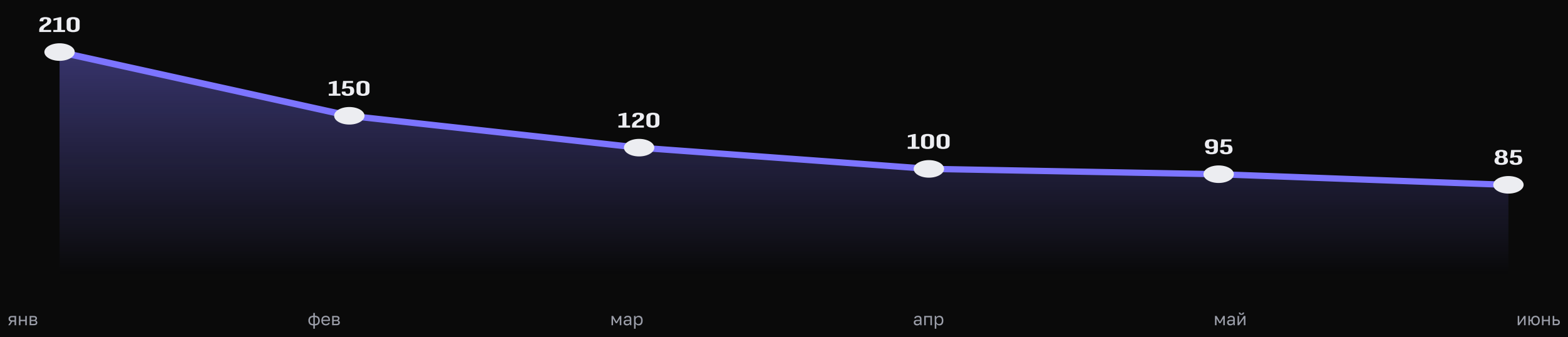
ВХОД НА ВЕБИНАР ЗА 90 ₽



Запуск потока на вебинар без накопленных аудиторий. Развели связки по VK Рекламе и Telegram Ads, собрали воронку от подписки до регистрации и вышли на дешёвую целевую регистрацию.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Стартовая точка	Кейс
Под NDA	**Онлайн-школа, курсы**	**Под NDA**	**01.01 – 30.06.2026**	**0, без статистики**	**Хочу так же → Услуга: таргетированная реклама**

Цена регистрации на вебинар по месяцам



ЯНВ И ФЕВ

Запустили Telegram Ads, look-alike, ретаргетинг, воронку

АПР И МАЙ

Рабочие связки заработали, CPL 95 ₽

ИЮНЬ

Оптимизировали каналы и прогрев, CPL 85 ₽

90 ₽

средняя цена регистрации, май–июнь

22%

конверсия из перехода

62 ₽

лучший CPL по каналу (Telegram Ads)

// Проблема и задача

Поток на вебинар нужно было собрать без накопленных аудиторий и пикселя. Требовалось понять, что дешевле приводит регистрации: тематические Telegram-каналы, look-alike по базе или интересы во ВКонтакте.

Задача: наполнить воронку целевыми регистрациями и отсечь халявщиков и нерелевантную аудиторию, чтобы не раздувать стоимость.

// Что сделали

- Запустили Telegram Ads по тематическим каналам аудитории курса.
- Собрали look-alike по базе учеников и подписчикам сообщества.
- Настроили ретаргетинг на тех, кто открывал лендинг, но не зарегистрировался.
- Выстроили воронку: подписка на сообщество/бота → прогрев → регистрация на вебинар.
- Разметили UTM и цели, чтобы считать регистрации по источникам.

// Инструменты

VK Реклама · Telegram Ads · Look-alike аудитории · Ретаргетинг · UTM-аналитика

ЧТО ДАЛА РЕКЛАМА ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
Рабочих связок в воронке	0 **4**
CPL (цена регистрации)	0 ₽ **90 ₽**
Конверсия из перехода	0% **22%**

ЦЕНА РЕГИСТРАЦИИ ПО МЕСЯЦАМ



// Январь-февраль: запуск и тест воронки; средняя цена считается по рабочему периоду (май–июнь). Источник: статистика кабинетов VK Рекламы и Telegram Ads.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

средняя цена регистрации, май–июнь	конверсия из перехода	лучший CPL по каналу (Telegram Ads)
90 ₽	**22%**	**62 ₽**

-60% снижение цены регистрации: с тестового запуска (210 ₽) до 90 ₽ на рабочем периоде

22% конверсия из перехода в регистрацию на вебинар

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

ХОД РАБОТЫ ПО МЕСЯЦАМ

ЯНВ–ФЕВ 2026

Запуск воронки

Собрали Telegram Ads, look-alike и ретаргетинг, выстроили воронку. Первые месяцы ушли на тест.

АПРЕЛЬ–МАЙ

Выход на объём

Рабочие связки заработали: CPL 95 ₽, стабильные регистрации.

ИЮНЬ

Снижение цены

Оптимизация каналов и прогрева: CPL 85 ₽.

ИЗ ЧЕГО СОБРАН РЕЗУЛЬТАТ

Telegram Ads

Тематические каналы аудитории курса: лучший CPL.

62 ₽

CPL (цена регистрации)

Look-alike по базе

Похожие на учеников и подписчиков сообщества.

82 ₽

CPL (цена регистрации)

Ретаргетинг

Возврат тех, кто смотрел лендинг вебинара.

95 ₽

CPL (цена регистрации)

Интересы по теме

Широкий охват по интересам для теста.

120 ₽

CPL (цена регистрации)

// Цена по каналам за рабочий период (май–июнь 2026) по данным кабинетов VK Рекламы и Telegram Ads.

КТО ВЁЛ ПРОЕКТ

Таргетолог
Настройка аудиторий и кампаний

Дизайнер креативов
Баннеры и видео под связки

Проект-менеджер
Связь с клиентом и контроль сроков

ПЛАН РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ

01 Масштабировать Telegram Ads и look-alike: лучшие каналы по цене регистрации.

02 Усилить прогрев в боте, поднять доходимость до вебинара.

03 Обновлять креативы и заходы под сегменты аудитории.

04 Связать регистрации с продажами и считать стоимость оплатившего курс.

Дальнейший план строится на статистике за январь–июнь 2026.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ