Сеть салонов красоты: перестроили таргет на записи по CPL 210 ₽

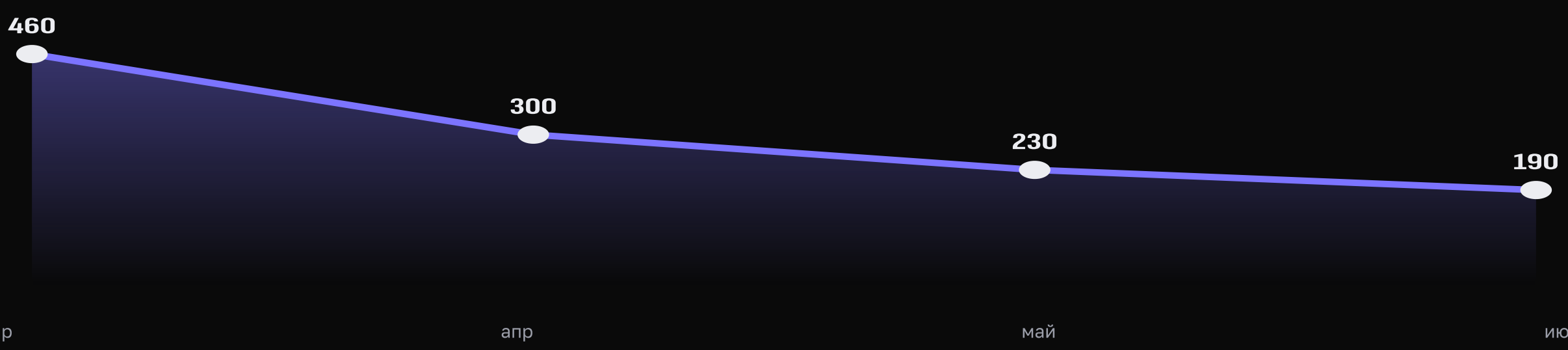
ЗАПИСЬ ЗА 210 ₽ ИЗ VK



Сеть салонов вела таргет, но записи шли дорого и нестабильно. Перестроили аудитории на локальную базу и ретаргетинг и вывели поток записей на процедуры по управляемой цене.

Клиент	Отрасль	Регион	Период	Стартовая точка	Кейс
Под NDA	**Сеть салонов красоты**	**Под NDA**	**01.03 – 30.06.2026**	**Был кабинет, CPL 460 ₽**	**Хочу так же → Услуга: таргетированная реклама**

Цена записи по месяцам



МАРТ 2026

Развели гео по салонам, загрузили базу, усилили ретаргетинг

АПРЕЛЬ И МАЙ

Рабочие связки заработали, пошёл ровный поток записей

ИЮНЬ

Оптимизировали аудитории и креативы по услугам

210 ₽

средняя цена записи, май–июнь

14%

конверсия из перехода

150 ₽

лучший CPL по аудитории (ретаргетинг)

// Проблема и задача

Сеть салонов вела таргет, но записи шли дорого (около 460 ₽) и нестабильно, а аудитории пересекались между салонами.

Нужно было развести локальные аудитории по салонам, усилить ретаргетинг по базе и вывести стабильный поток записей на процедуры.

// Что сделали

- Развели локальные аудитории по каждому салону через гео.
- Загрузили базу клиентов и построили look-alike на похожих.
- Усилили ретаргетинг по пикселю и по клиентской базе.
- Запустили лид-формы и запись через сообщения сообщества.
- Протестировали креативы по услугам и отсекли неэффективные связки.

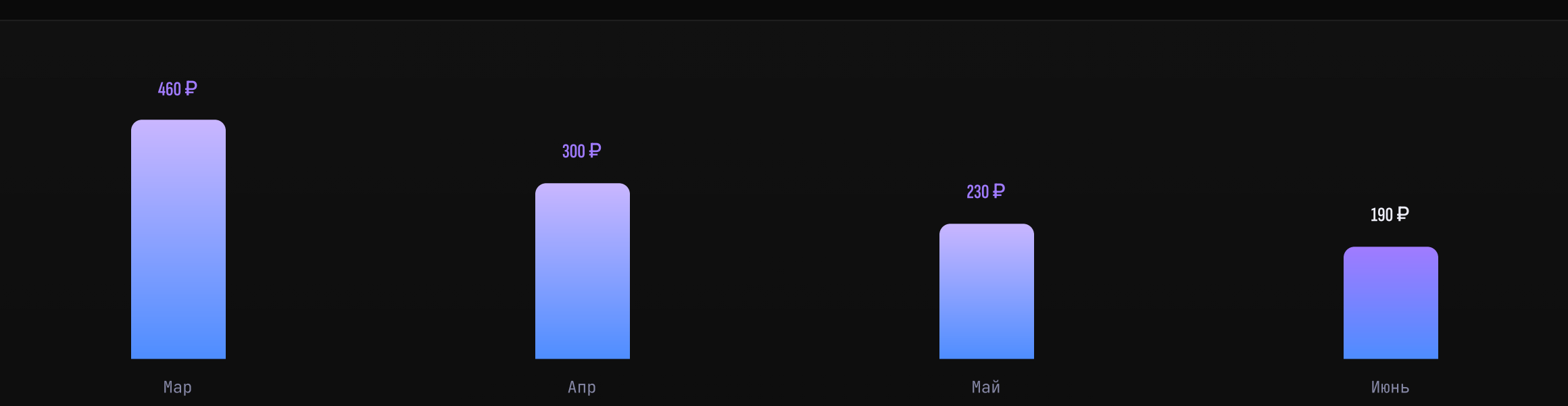
// Инструменты

VK Реклама · Пиксель VK · Ретаргетинг · Look-alike аудитории · Лид-формы

ЧТО ДАЛА РЕКЛАМА ЗА ПЕРИОД

ПОКАЗАТЕЛЬ	БЫЛО СТАЛО
CPL (цена записи)	460 ₽ **210 ₽**
Конверсия из перехода	7,0% **14%**
Рабочих аудиторий в связке	1 **4**

ЦЕНА ЗАПИСИ ПО МЕСЯЦАМ



CPL (цена записи), ₽ Средняя цена записи за май–июнь: **210 ₽**

// Март: переходный месяц пересборки аудиторий; средняя цена считается по рабочему периоду (май–июнь). Источник: статистика кабинета VK Рекламы.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПЕРИОД

средняя цена записи, май–июнь

210 ₽

конверсия из перехода

14%

лучший CPL по аудитории (ретаргетинг)

150 ₽

-54% снижение цены записи: с 460 ₽ до 210 ₽ на рабочем периоде

14% конверсия из перехода в запись на процедуру

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

ХОД РАБОТЫ ПО МЕСЯЦАМ

МАРТ 2026

Пересборка аудиторий

Развели гео по салонам, загрузили базу, усилили ретаргетинг.

АПРЕЛЬ–МАЙ

Выход на объём

Рабочие связки заработали: CPL 230 ₽, ровный поток записей.

ИЮНЬ

Снижение цены

Оптимизация аудиторий и креативов по услугам: CPL 190 ₽.

ИЗ ЧЕГО СОБРАН РЕЗУЛЬТАТ

Ретаргетинг (база + пиксель)

Возврат клиентов и посетителей: лучший CPL.

150 ₽

CPL (цена записи)

Look-alike по клиентам

Похожие на действующих клиентов сети.

195 ₽

CPL (цена записи)

Гео вокруг салонов

Локальные жители рядом с каждым салоном.

215 ₽

CPL (цена записи)

Интересы «красота/ уход»

Широкий охват по интересам для теста.

280 ₽

CPL (цена записи)

// Цена по аудиториям за рабочий период (май–июнь 2026) по данным кабинета VK Рекламы.

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 ретаргетинг и look-alike: лучшие аудитории по цене записи.

02 Проработать гео и интересы, снизить CPL на охватных сегментах.

03 Запустить акции на возврат клиентов и повторные записи.

04 Связать записи с CRM и считать стоимость дошедшего до процедуры клиента.

Дальнейший план строится на статистике за март–июнь 2026.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ