Конверсия в договор ×1,8 при меньших затратах

ДОГОВОРЫ ×1,8 ДЕШЕВЛЕ

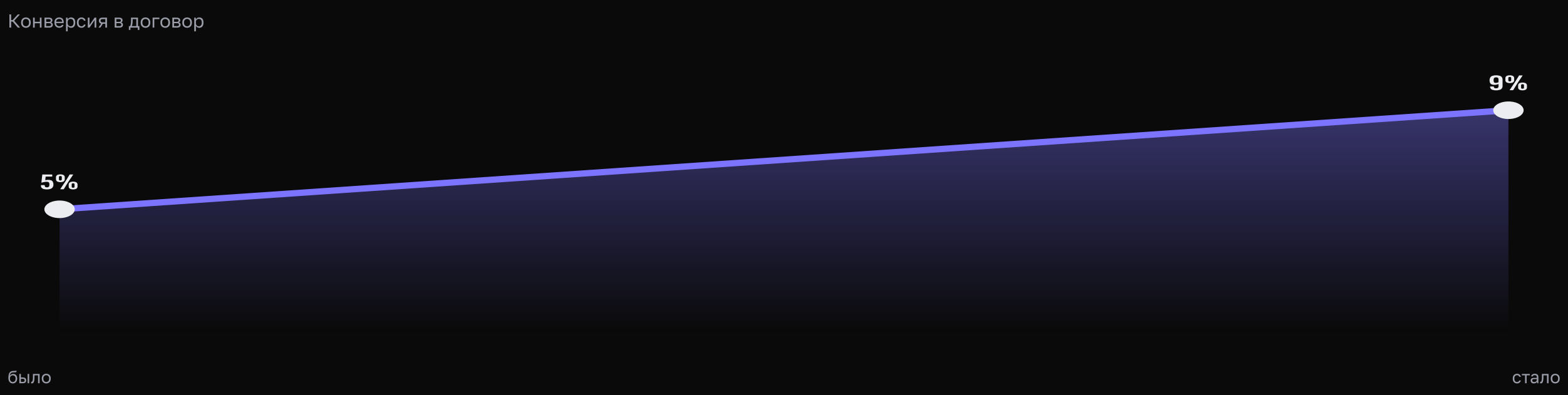


Сместили фокус с количества заявок на их качество: отсеяли мелкие и нецелевые запросы, усилили работу с проектным спросом и увеличили конверсию в договор почти в 2 раза. Рекламные затраты при этом снизились.

Клиент	Отрасль	Регион	Средний чек	Кейс
Строительство ангаров и складов	**Строительство ангаров и складов**	**Москва, Санкт-Петербург**	**700 000 000 ₽**	**Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ**

Яндекс директ

Хочу так же → Услуга: настройка Яндекс Директ



ЭТАП 1

Аудит и структура: поиск, РСЯ и сегменты под направления

ЭТАП 2

Чистка трафика: минус-фразы и корректировки

ЭТАП 3

Оптимизация по цене обращения, масштабируем лучшие связки

10 840 ₽
стоимость заявки

106
заявок в месяц

9%
конверсия в договор

×1,8
рост конверсии в договор

// Проблема и задача

Целевые заявки на проекты от 250 млн ₽ и повышение конверсии в договор. Дорогой клик, длинный цикл сделки, много нецелевых 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 «строительство ангаров и складов».
- 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	1 500 000 ₽	**1 150 000 ₽**
Заявок в месяц	90	**106**
Стоимость заявки	16 792 ₽	**10 840 ₽**
Конверсия в договор	5% / **9%**	

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

КЛЮЧЕВОЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕКЛАМЫ

// результат в цифрах

×1,8 конверсия в договор: 5% → 9%

−35% стоимость заявки при меньшем бюджете

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 «строительство ангаров и складов».

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